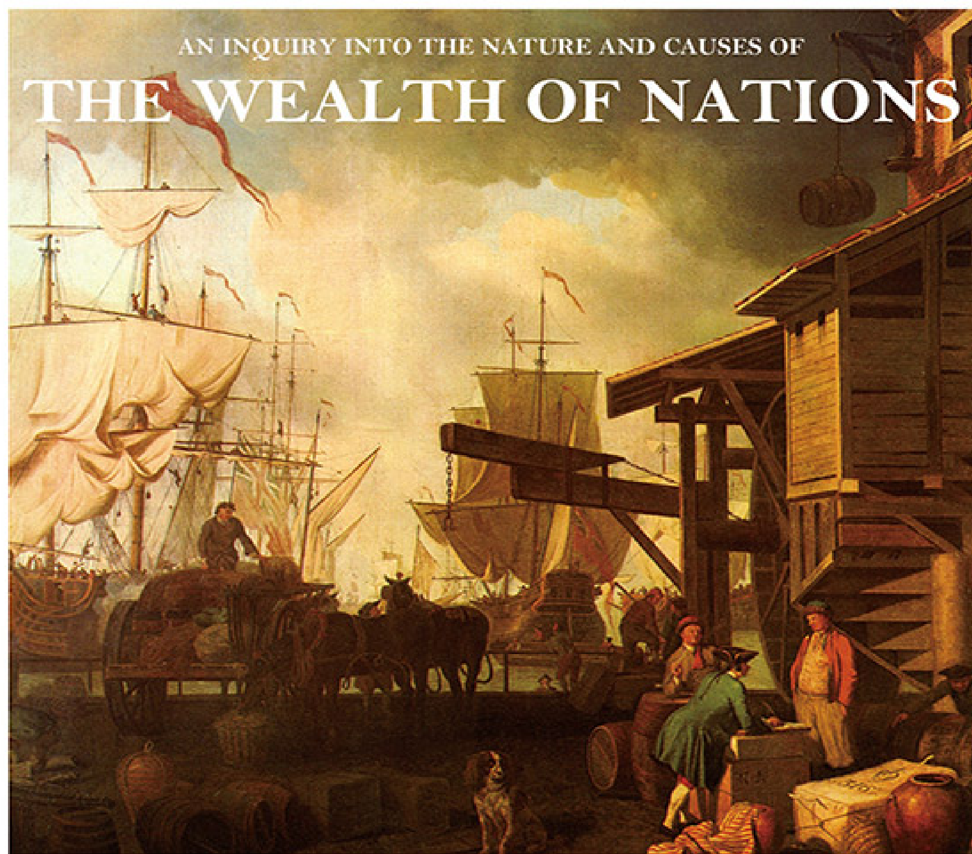


经典重译计划 ① 不朽之作，值得重读

彩 绘 精 读 本

国富论

[英] 亚当·斯密◎著　罗卫东◎选译

全彩插图 | 权威精读 | 名家导读

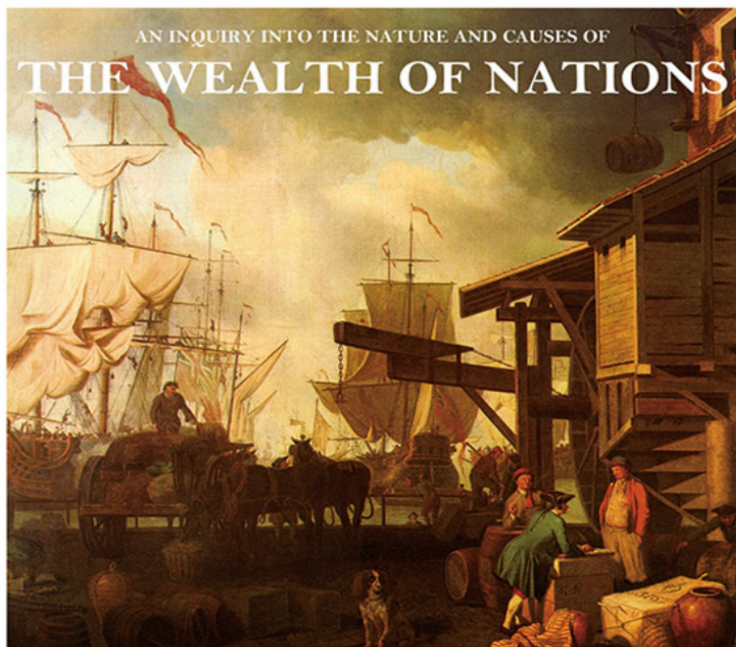
吴晓波独家人物序

第一本众筹出版、最适合大众阅读的经济学经典


ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM



经典重译计划 ① 不朽之作，值得重读
彩 绘 精 读 本

国富论

[英] 亚当·斯密◎著　罗卫东◎选译

全彩插图 | 权威精读 | 名家导读
吴晓波独家人物序
第一本众筹出版、最适合大众阅读的经济学经典

ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

目录

人物序
亚当·斯密：他发现了“看不见的手”
译者导读
｜第一篇｜论劳动生产力提高的原因，以及论劳动产品在不同阶层的人中间自然分配的顺序
第一章 论劳动分工
第二章 论引起劳动分工的原因
第三章 论劳动分工受限于市场规模
第四章 论货币的起源和功用
第五章 论商品的真实价格和名义价格，或论其用劳动表示的价格和用货币表示的价格
第六章 论商品价格的组成部分
第七章 论商品的自然价格和市场价格
第八章 论劳动工资
第九章 论资本利润
第十章 论地租
｜第二篇｜论存货的性质、积累和使用
引言
第一章 论存货的分类
第二章 论资本积累，或论生产性与非生产性劳动
第三章 论资本的各种用途
｜第三篇｜论不同国家中不同的财富增长过程
第一章 论财富的自然增长过程
第二章 城镇商业如何促进乡村的改良
｜第四篇｜论政治经济学体系
引言
第一章 关于重商主义体系的结论
第二章 论重农主义体系，或论将土地产物看作一国收入和财富的

唯一或主要来源的各种政治经济学体系
| 第五篇 | 论君主或国家的收入
第一章 论君主或国家的支出
第二章 论社会一般收入或公共收入的来源

人物序

亚当·斯密：他发现了“看不见的手”

吴晓波

什么是好的经济制度？好的经济制度就是鼓励每个人去创造财富的制度。

——亚当·斯密

今天摆在诸君面前的这本彩绘精读版《国富论》，是吴晓波频道在2015年6月进行的一次共享经济试验的成果。

——吴晓波

一

亚当·斯密出生的那年，1723年，大清雍正皇帝登基。帝国在4月推行摊丁入亩政策，是华夏赋役制度的一次重要改革。到冬季，雍正帝下令把全国各地的传教士一律驱逐出国，大小教堂要么拆毁，要么改为病院，一个与世界潮流无关的、独断而农耕繁荣的时代开始了。

在欧洲，以“理性”为旗帜的启蒙运动正进入如火如荼的时刻，人们开始追求各种形式的自由——免于专断权力的自由、言论的自由、贸易的自由以及审美反应的自由，用康德的话说，人类第一次宣称自己要成为一个独立的、负责任的存在。

亚当·斯密出生在苏格兰法夫郡（County Fife）的寇克卡迪（Kirkcaldy）。他终身未婚，个性腼腆、言辞刻薄而思维缜密。他生当一个大时代的转折时刻，在1753年，也就是亚当·斯密30岁的时

候，英格兰仍然是一个谷物净出口国，其生机勃勃的商业和原始工业经济中应用的仍然是前现代的技术，而到亚当·斯密去世的1790年，在他生命的最后10年——18世纪80年代，出现了三个重大的技术创新：瓦特发明了蒸汽机，出现了生产棉织品的机器和工厂，以及科特发明了焦炭冶炼法。实际上，正是这三大创新定义了第一次工业革命的到来。不过，正如罗斯托在《经济增长理论史》中所断言的，“亚当·斯密并没有意识到工业革命的到来”。

但是，这位苏格兰税务官之子的伟大之处就在于，他在历史的轨道快速转切的间歇，如先知般地提出了全新的财富主张，重构了人们对经济行为的认知，从而在实际的意义上创造了现代经济学这一门专业学科。

二

《国富论》出版于1776年，也是在这一年，美国人发表了《独立宣言》，这也许是一个巧合，却如同两把手术刀，在旧时代的身上剖出了一个新生儿。

在亚当·斯密出现之前，经济学是作为一门子学科依附于哲学或伦理学的体系之内的——相比，管理学则是在20世纪40年代之后，才由彼得·德鲁克等人将之细分为独立的学科。斯密本人就是格拉斯哥大学的道德哲学教授，“看不见的手”的概念的提出首先出现在他的另外一本重要著作《道德情操论》中，而不是《国富论》，时间要再早17年。在他去世100年后，另一位经济学巨人马歇尔在《经济学原理》中写道：“斯密是头一个就其社会各个主要方面论述财富的人，单凭这个理由，他也许有权被视作现代经济学的奠基者。”

在亚当·斯密的时代，重商主义和重农主义仍然统治着人们的思维，前者认为大量储备贵金属是经济成功所不可或缺的基础，后者则把财富的全部秘密都托付给土地。亚当·斯密第一次定义了生产的三大要素：劳动、土地和资本，在他看来，是资本——而不是其他——带来了市场进而劳动分工的扩展，资本的投入导致市场扩张，而后者反

过来也带来更多的利润和投资，所谓的“资本主义”便是从这个定义延展出来的概念。在经济行为的驱动力研究上，亚当·斯密提出了一个石破天惊般的论断。他认为，在经济生活中，一切行为的原动力不是来自于同情心或利他主义，而是他的利己之心，是每一个人改善生活条件的欲望。人们从事劳动，未必抱有促进社会利益的动机，但是在一个自由放任的社会里，“他受着一只‘看不见的手’的指导，去尽力达到一个并非他本意要达到的目的”，即“请给我以我所要的东西，同时，你也可以获得你所要的东西”。

这种以利己心为基础的个人利益与社会利益的对立统一，是贯穿整部《国富论》的基本哲学思想。如后世学者所言，“斯密的经济人，那个只顾自己利益而无意之中却创造公共善的人，对于现代主流经济学来说，是让人觉得自在又熟悉的人物”。

《国富论》的第一章是“论分工”，“劳动生产力的最大提高，以及任何引导或应用劳动的地方的更高技能、熟练程度和判断力，似乎都是分工的结果”。在描述劳动分工如何增加生产力的时候，斯密识别了三大动因：工人熟练度的提升，工人专注于单一物件将更有效率，“大量的机器的发明便利和简化了劳动”。他把发明创造视为一种增量进步，这种进步源自于市场扩张和劳动分工过程中几乎自动相伴而生的盈利性可能。

在人类财富史上，亚当·斯密不是第一个提出劳动分工的人，早在公元前7世纪，中国山东地区的管仲便提出了“四民分业”的职业分工原则，认为“少而习焉，其心安焉，不见异物而迁焉，是故其父兄之教不肃而成，其子弟之学不劳而能”（《管子·小匡》），台湾学者赵冈据此论证：“中国的社会职能分工比欧洲早了至少1000年，主要的传统生产技术（工业革命前的非机器生产技术）在中国出现的时间也比欧洲早800年至1000年。”不过，斯密的劳动分工理论却是建立在现代制造业和资本型态的前提下，并进行了更为结构性的定义。

三

尽管亚当·斯密一生的足迹从来没有离开过欧洲——他常年定居英伦半岛，曾去法国游历三年，但是，他显然是一个具有全球化视野的人，而这几乎全部来自于他的理论天赋。在《国富论》中，他推论说："引起劳动工资上升的，不是国民财富的实际大小，而是它的不断增长。因此，劳动工资最高的，不是在最富的国家，而是在最兴旺发达或者说致富最快的国家。英格兰现今肯定是比北美地区更富的国家，可是，北美的劳动工资比英格兰任何地区更高。"

由此，在斯密看来，北美殖民地处于进步状态，相对富裕的中国处于静止状态，而印度帝国则处于衰退状态。

在《国富论》一书中，斯密用很大的篇幅讨论了从古罗马开始到英帝国的国家治理模式，在他看来，一个主权国家只有三个责任需要履行："第一，保护社会免于其他社会的暴力和入侵的责任。第二，尽可能保护社会的每一个成员免于其他成员的不义或压迫的职责。并且，第三，建立和维持某些公共设施和公共机构的职责。"

从这些观点可以发现，现代经济学理论的诞生，首先是现代意识诞生的过程，而不是其他。

在现代经济学史上，大卫·休谟与亚当·斯密是公认的奠基人之一，休谟比斯密年长12岁，他们在1739年相识，此后互相影响，共同构建了经济学的基本原理，斯密还忠诚地担任了休谟的遗嘱执行人。

就如同当时代的所有著作一样，《国富论》并不是一本体系严谨的论著，它充满了经验主义的气质，很多论述明显地带有启蒙意味，但它确乎覆盖了所有的经济学基础性命题，在后来的时间里，"它在为某一学派的理论提供依据的同时，又为其反对派提供了同样有力的说明"（胡寄窗，《西方经济学说史》）。

亚当·斯密不是一个书斋型学者，在格拉斯哥大学当教授时，他就同时负责学校的行政事务，晚年，他还被任命为苏格兰的海关和盐税专员——他在这两个岗位上获得的报酬是教授年薪20倍。在这一点

上，他与日后的理论劲敌凯恩斯倒颇为相似。在学术上，斯密是一个极度自负的人，尽管他的很多观点都博采自当世很多高人，可是他却避免引用他们的著述，这在经济学说史上非常罕见，当然此等举动也容易引起一些争议，譬如马克思就曾在《资本论》第一卷的注释中“揭发”说，亚当·斯密的一段话“几乎逐字逐句抄自贝·曼德维尔《蜜蜂的寓言，或个人恶行，公共利益》的注释”。

亚当·斯密终生与寡母相依为命，世俗生活富足而单调，他把所有的人间荣誉都寄托于学术，到他去世时，《道德情操论》出了六版，《国富论》出了五版，他销毁了所有的未刊文稿，自以为已经解决他那个时代的所有经济问题。

四

《国富论》的全名是《国民财富的性质和原因的研究》，最早的中文译本是1902年严复的文言文版，名为《原富》，1930年郭大为和王亚南以白话文再译，定名为《国富论》。

就全书内容而言，似乎还是严复的书名更近本意，郭—王版很容易被曲解为这是一部关于国家富强或国家资本主义的专著——而这正是20世纪30年代的主流意识形态。恰恰相反的是，亚当·斯密是一位真正的自由主义者，他所开创的自由市场经济理论被认为是“自由企业的守护神”。

今天摆在诸君面前的这本彩绘精读本《国富论》，是吴晓波频道在2015年6月进行的一次共享经济试验的成果。

我们先在社交媒体上进行众筹，得到1588位素不相识的朋友的支持，筹得223118元，同时，向全国征邀合适的翻译者，最终由浙江大学副校长罗卫东教授领衔的学术团队主译，费一年之功，完成了这部译著。这一试验的本身，便有趣地体现了亚当·斯密关于分工、资本和利己利他的理论，真的是由一只“看不见的手”所驱动，协作完成了一件美好而有益的劳动。

译者导读

罗卫东



曾经有一个人，未出生就失去了父亲，幼儿时一度被吉普赛人拐走，幸得叔父奋力解救，才得以生还。他的一生，大部分时间与寡母相依为命，侍母至孝，终身未娶。

这个人一直以为自己体弱多病，活不长，但直到67岁那年才逝去。在他生活的那个时代，这已经远远高出了绝大多数人的寿命。

他天资聪慧，未满15岁就进入格拉斯哥大学读书，18岁就获得了奖学金就读于著名的牛津大学。虽然在牛津大学读了快6年的书，但对这所学校深恶痛绝，责其庸师充斥、误人子弟。

与他那位著名的密友大卫·休谟形成鲜明对比的是，他在事业上风调雨顺，28岁就被任命为大学的正教授，36岁出版了为他赢得巨大声望的第一部著作。这部作品的一个特殊读者，仰慕作者的道德文章，以优厚的待遇聘任他作为自己儿子的家庭教师。于是他毅然辞去大学教授的职位，陪伴自己的学生游历欧洲大陆数年后，还乡隐居，专心著述。

在53岁那年，他出版了第二部影响更大的作品。53岁之前，他只被人看成一个哲学家，而53岁以后则只被人看成经济学家。而其实，他的作品主题涉及天文学、语言学、修辞学、哲学、历史学、经济学和政治学等多个方面。

这个人常常心不在焉、自言自语，仿佛灵魂出窍，但一上讲台却

变身为口若悬河、侃侃而谈的良师，为学生喜爱和尊敬。

在生命的最后十几年里，他享尽荣华富贵，被当时的首相认作导师，并被推举为大学的名誉校长，还得到了薪资极高而无甚责务的海关专员职位。

他一生痛恨学术剽窃者，可死后不久竟也被诬为剽窃者。直到后来的人找到了他上课时学生做的笔记，才为他赢回清白。

这个人极度在意自己的文名，晚年抱病把仅有的两部公开出版的作品反复修订。死前，嘱咐朋友和学生当着自己的面把大量自己不满意的手稿付之一炬，让后人痛惜不已。

他虽然是英国人，却支持美国摆脱英国殖民制度的独立战争，他创设的理论体系为美国的制度设计提供了重要的理据，被誉为美国的“建国之父”。

在他逝世217年以后的2007年4月13日，他的侧面素描头像被印在20英镑的钞票上流通全国。

他从未到过中国，他的著作也只有极少数地方提到中国，不过他写的书在这个国家有几十种译本，甚至某任总理也亲自出面向国民推荐他的书。

这个人，就是亚当·斯密，一个生于1723年，死于1790年，来自苏格兰的英国人！

二

亚当·斯密的名声如雷贯耳，甚至到了妇孺皆知的地步。他的巨大影响来自于两部著作：一部是1759年问世的《道德情操论》，另一部是1776年出版的《国富论》。《道德情操论》一书探讨的问题是，人类的情感如何支持道德伦理体系的形成和演化，人的道德又如何通过自身的升华而引导好社会的建设。《国富论》的主题则是一国的人民

如何实现持续的真正富裕。

这两部书都是斯密呕心沥血之作，但各自的命运却大相径庭。

《道德情操论》甫一问世即引起轰动，伦敦城里“洛阳纸贵”，但好景不长，不久即落寞寂寥，长期无人问津。在专业的道德哲学家眼里，被沦为等外之作。直到20世纪70年代以后又引起了新的关注，这一状况才有了改变。而《国富论》不仅在知识界，而且在社会和政府各界引起了持续的关注、重视和好评。200多年来，它的影响不断地超越时空的限制，在全球传播。斯密凭借此书，成为古典政治经济学之父。有一位经济学家甚至断言，正如哲学的全部话题都可以上溯到柏拉图的《理想国》，斯密之后的经济学发展，也不过是对《国富论》的各种命题的证明或者展开讨论而已。因此对于学术圈以外的大多数人而言，斯密的主要声誉来自于他是《国富论》的作者。

《国富论》的第一版于1776年问世，作者生前修订过三次，多次印刷，并亲见了数种语言译本的出版。斯密去世后，又有数十种文字出版。时间过去了两个多世纪，这本书不仅没有过时，而且可以说是常读常新，在当代经济学家心目中的地位无与伦比。不仅如此，在今天世界高水平大学博雅教育的推荐书单中，它几乎从未缺席。总之，《国富论》是一部经过时间检验的公认的思想经典。

《国富论》的全称是《国民财富的性质与原因研究》，如果我们只看这本书的简称而不关心它的全名，很容易把此书误解为是一本讨论国家致富问题的书，甚至于有一些人理解为是讲一国的政府如何致富的书。这当然是大错特错的。

国家财富与国民财富，一词之差，内涵及其衍生的含义却有很大不同。

固然，人民总是生活于一个具体的国家之中的，通常情况下，人民自然就是国民。但是，在中国，人们习惯上理解的国家总是指那些管理着人民的政治家或者机关，如君主或者政府。国家富裕也总会被理解为国库的充实，而不是人民的富裕。认真地读过《国富论》的人

都会明白，斯密关心的并不是国库如何充实，而是一国的全体人民、各个社会阶层如何都能获得真正的财富，过上更好的生活。这一点是我们首先要明确的，读者诸君切勿望文生义。

顾名思义，《国民财富的性质与原因研究》要讨论的问题无非是两个：第一，国民财富的性质；第二，国民财富的原因或者源泉。这两个问题是紧紧联系在一起的，如果对财富的性质不清楚，那么也就搞不清财富的来源和原因。如果对于财富的性质的认识是错误的，则对于财富来源和原因的认识也常常是错误的。

斯密为什么会关心这两个问题呢？

因为直到他生活的时代，很长时间里，人们关于财富的性质，在认识上都是错误的。尤其是当时在欧洲各国处于上层地位的达官贵人和大商人，都相信并且传播一种“财富即金银”的观点。他们把财富与金钱等同起来，与贵金属等同起来。当时的所谓有识之士也是基于这种认识来给政府和社会提出致富之策的。在他们看来，既然财富就是金银，那么一个国家获得的金银越多，就意味着这个国家越富。那么金银从何处来呢？如果没有金银矿藏可供开采，那就只能从买卖中获得，用商品从他人那里换得。个人如此，国家也是如此。国家的财富只能来自于对外贸易，“多卖少买”，尽可能地以本国的产品从其他国家换取更多的金银，并尽可能限制本国的贵金属流向别国。要增加国家的财富，就必须加强国家对经济活动的干预，实施相应的体制与政策手段。对国内产业实施保护和垄断，奖励出口，刺激本国产品的外销；对外设立关税壁垒、限制进口等等。这一套关于财富以及致富的思想观念，被称之为“重商主义”。

早在15世纪，这种思想已经开始出现并产生局部的影响，而到了17世纪的上半叶，威斯特伐利亚条约签订，民族国家体系逐步成型，欧洲很多的国家更有动力走上重商主义的国家致富之路。特别地，因为当时称霸欧洲的法国以及一心要与其争夺霸主地位的英国，也都采取了重商主义理论与政策体系，使得这一体系的影响力达到巅峰，成为正统的经济政策理论。

实施重商主义政策的那些国家，曾经获得了一时的经济繁荣，但是最终都陷入经济上的困境。尤其是法国这样的大国，路易十四时代的大臣柯尔贝尔强力推行重商主义政策，法国的工商业也一度取得了显著的发展。但好景不长，由于政府功能的过度扩张，自由竞争机制缺失，经济体系自身的活力受到长期的抑制。柯尔贝尔死后，积累已久的财政危机终究爆发，国民经济濒临崩溃的边缘。

17世纪末、18世纪初开始，对重商主义理论与政策提出强烈的质疑和批评就不绝如缕。

18世纪上半叶，以当时的皇室御医魁奈为代表的一些人发明了一种新的政治经济学理论。认为只有来自农业部门的产出才构成一个国家的财富，非农业的其他产业部门是不生产财富的。因此，一个国家必须以农业为中心来设计政策，要对工业和商业活动进行一定的约束。魁奈将他作为医生所掌握的关于人体各系统自动循环的知识，运用于研究社会经济系统，认为一国的君主要让经济这个有机体自动地运行，就要消除各种不合理的管制。这个理论被称之为“重农主义”，信奉它的那些人组成的团体叫作“重农学派”。重农主义的政治经济学提出以后一度吸引了不少坚定的追随者，但由于其理论的偏狭，与工商业社会崛起的历史趋势更是不相吻合，其所提出的政策建议也缺乏可行性，因此实际上对各国经济政策的影响不大，因此在提出30年后就基本上销声匿迹了。

斯密的《国富论》正是在这样一个极度需要新的政治经济学理论的时代横空出世的。

《国富论》旨在全面系统地阐述关于财富性质及其原因的新理论，它既不同于重商主义，也不同于重农主义。

斯密认为，无论是重商主义还是重农主义，它们的体系都是建立在错误的“财富”定义基础之上的。他彻底批判和否定了重商主义所主张的财富就是金银的观点，推翻了建立在这种错误财富观基础上的政策主张。对于当时作为重商主义对立面出现的重农主义的一些基本思想，斯密给予了一定的正面评价，但他决心要全面超越这两种思想体

系。

斯密的理论创新是从提出新的财富观入手的。

在斯密那里，财富就是一切能够满足人们需要的物品的总和，不论这个物品是来自于自然界的馈赠，还是人类劳动的产物。也许在人类社会的早期，人的需要主要仰仗于自然的馈赠，而越到后来，人们越依靠自身的劳动来生产自己所需要的东西。财富也就越来越表现为是人类通过劳动而获得的产品。所谓的金银只是作为财富的劳动产品价值的一种衡量载体，是流通的一种媒介，并非财富本身。

基于这样的认识，斯密的问题就很自然地转向：人类如何才能够生产出更多的劳动产品，并且更好地分配它们。

《国富论》立论的起点正是这种新的财富观。

既然劳动产品才是财富的基本形态，那么一个国家的财富要增加，首先就应该是提高生产劳动产品的效率，即提高劳动生产率。斯密发现，促进劳动生产率提高的根本因素是劳动分工，他以那个著名的生产别针的例子，来展示同样的劳动投入在有分工和没有分工的情况下，其产出效率有天壤之别的事实。斯密还解释了分工促进劳动生产率提高的主要原因。

《国富论》开宗明义，第一句话就说“劳动生产力的最大提高，以及在任何引导或应用劳动的地方的更高技能、熟练程度和判断力，似乎都是劳动分工的结果。”一言以蔽之，提高财富生产效率的关键，就在于劳动分工。

那么，劳动分工又是怎样产生并且不断深化的呢？

斯密论证出，人类的分工是由其天性中的某种倾向引导出来的。这种倾向就是互通有无、以物易物和交换。人类的基本的特点，似乎就是单凭自己的禀赋和能力不敷自己全部需要的种类和程度的物种。他要生存和发展，就必须充分发挥自己的禀赋和特长去生产出更多的某种东西，以便用这种产品从其他人那里换取自己所无法生产的各种

产品。于是，分工和交换就形成了不断相互强化的良性循环，越是专务一业，生产效率就越高，从他人那里可换得的物品也就越多，劳动者的生活也就会日益改善。

因为劳动分工源自交易的力量，所以，分工的程度也就决定于这种力量的大小和强弱，这叫作“分工受制于市场规模”。这是很重要的一条定理，后人叫它作“斯密定理”。具体来说，如果市场规模太小，分工的好处就不能抵消分工的费用，分工就不合算，生产者也就不会去发展分工；只有当市场规模达到一定的程度，分工的好处才能实现。所以，即使分工源自人类天性中的交易倾向，这种交易倾向如果不表现为必需的市场规模，那么分工的意愿也就不会变成现实。

如此一来，扩大市场规模就成为促进分工的关键。

货币的出现一方面是分工的必然产物，另一方面也是刺激需求扩大的重要因素。在分工这个前提下，没有货币作为交易媒介的时代，人们处理剩余劳动产品主要通过以物易物的方式，而这是十分不便的，也大大地阻碍了劳动分工的进一步扩大。无论在人类生活的哪个地域、何种文化圈，不约而同地，都会演化出贵金属作为交易媒介的货币制度。这一制度的出现极大地降低了交易的成本，推动了市场规模的扩大和分工的深化。所以，货币一旦出现，就成为连接分工与交易的重要纽带。

在分工的时代，货币的确定，使得人类有了表征物品交换能力的统一手段和标准。处在不同分工链条中的生产者，和其他人交换剩余产品所商定的比例，就是商品的价格。在斯密看来，决定商品价格的主要因素是劳动者在生产过程中所付出的劳动的情况，它的辛苦和麻烦程度以及应付复杂性和培训必要技巧所需要的付出。所以，归根结底，两者产品之间的交换其实就是两个等量的劳动付出之间的交换。劳动成为决定产品交换比例，即价格的基础，也就是产品的价值的来源。

由于任何实际的生产活动，不仅涉及劳动的付出，还需要有其他要素的配合，如工具和材料的投入、土地的投入等等。这些投入需要

相应的补偿才能可持续，经济体系也只有在各种要素获得合理报酬的情况下才能够良好运行。一种劳动产品换得的其他产品，就需要分解成三个部分予以分配，它们分别是：劳动的报酬，即工资；土地的报酬，即地租；其他生产要素的报酬，即利润。在劳动产品中，工资、地租和利润以何种比例进行分配，决定了财富生产体系运行的好坏。

斯密认为，在理想的状态下，分工经济体系中的任何一个产品的销售价格都应该等于各种合理的生产要素投入（或其合理报酬）的总和，即这个产品的市场价格与自然价格相等。但是，由于各种自然或者人为的因素，市场价格常常会偏离自然价格。这样就会造成一定的短缺或者浪费。但是，斯密相信，在一个自然自由竞争机制充分发挥作用的经济体系中，产品的市场价格必然会与自然价格相一致，每一种要素的市场价格也会和它们的自然价格相一致。

依据于以上的基本模型，斯密依次讨论了劳动工资、资本利润和地租的决定。

以上是亚当·斯密在《国富论》第一篇中讨论问题的主线。应该说也是整部书的精华与核心之所在。

斯密在第一篇讨论分工的时候就已经指出，劳动分工和生产工具的进步是互相作用、相辅相成的，所以分工经济的一个最重要的特征就是资本品的积累及其使用。资本不仅其自身是劳动生产率提高的直接手段，也是劳动技能提高和土地质量改进的重要手段，所以，资本对于建立在劳动分工基础上的财富生产体系具有至关重要的功能。正因于此，斯密在对整个经济体系进行全面讨论结束以后，立即用了整一篇的分量来系统地考察了资本的性质、资本积累和资本使用问题。

在这一篇中，斯密详细地定义了资本的性质、种类与功能；区分了固定资本和流动资本、物质资本和人力资本，还讨论了资本与生产性劳动和非生产性劳动的合理匹配，考察了影响资本积累的主要因素。特别是，斯密在这一篇中详细地研究了资本投到不同产业部门对一国财富生产的效应，讨论了国际贸易与国民财富水平之间的关系，以及资本与劳动匹配比例如何决定等事关财富生产的动态问题。

从现代经济学的角度来评价，如果说《国富论》的第一篇是构建了一个分工与交换互动的经济体系的整体的静态模型，那么第二篇就是讨论经济发展的动态方面。这两篇内容构成了斯密古典政治经济学理论体系的主干。

第三篇虽然也讲到了某些原理性的内容，但主要是用历史材料来解释此前理论所阐述的内容。

第四篇则是以斯密自身的政治经济学体系为根据，对他以前的两种政治经济学理论体系：重商主义和重农主义，进行分析批判。斯密把这一篇中主要的篇幅花在了批判重商主义上，因为，在他看来，重商主义理论体系是当时一系列错误立法和政策的总根子，必须在理论上拨乱反正，为此值得大书特书。

如果说前四篇，斯密讨论的都是围绕一个国家人民的收入和开支是如何决定这个问题来展开的，那么第五篇即最后一篇，斯密讨论了国家（或君主）的支出和收入。在这里，他把自然自由体系中政府的必要功能与其收支结构加以结合来予以讨论。

以上就是《国富论》一书的主线和梗概。

关于这部书的结构以及内容安排，斯密自己在该书的序言中进行了很清楚的解释和说明。为了便于大家全面把握，我将其全文引述如下：

一国国民每年的劳动，是最初供应他们每年消费的全部生活必需品和便利品的源泉，这些生活必需品和便利品总是由这种劳动的直接产物或用这种直接产物从他国换购来的产物构成的。

因此，一国国民需要的全部必需品和便利品供给情况的好坏，依这种直接产物或用它换来的产物与消费者人数之间的比例大小而定。

但是，在每个国家，这个比例必然是由两种情况决定的：第一，这一国国民运用劳动，是怎样熟练，怎样技巧，怎样有判断力；第二，从事有用劳动的人和不从事这种劳动的人的人数比例。任一国

家，不论其土壤、气候或国土大小如何，在此种具体情况下，该国每年供应的丰裕或不足，必然是依这两种情况而定的。

这种供应的丰裕或不足，依存于前一种情况也似乎比依存于后一种情况较多。在从事渔猎的未开化国家，每一个能工作的人都或多或少地从事有用劳动，力图尽可能地为自己或为自己的家庭或部落中那些过老、过幼或过于孱弱以致不能从事渔猎的人提供生活必需品和便利品。可是，这种国家穷得太可怜了，以致仅仅是由于贫穷，常常落到了或者至少是自认为落到了这种地步：有时不得不直接杀死自己的幼儿、老人或长期患病的人，有时则任凭他们饿死或由野兽吞噬。相反，在文明和兴旺发达的国家，有很大数量的人虽然根本不劳动，其中许多人却比绝大多数从事劳动的人消费高出十倍、常常是百倍的劳动产物；然而，社会整个劳动的产物的数量是如此巨大，以致所有的人常常都能得到丰富的供应，一个工人，即使是最下等最贫穷的工人，只要他勤劳节俭，也能享受比任何一个未开化之人可能得到的更大份额的生活必需品和便利品。

劳动生产力这种改进的原因，以及劳动产品在社会不同阶层和不同状况的人们中间被自然而然分配的次序，是本书第一编的主题。

不论任何国家劳动在运作中所体现的熟练、技巧和判断力的实际状况如何，在这种状况持续不变的情况下，该国每年供应的丰裕或不足，必然依存于每年从事有用劳动的人数和不从事这种劳动的人数的比例。以下将要看到，有用的和生产性的劳动者的人数，无论在哪里都是同用来推动他们工作的资本的数量及其被运用的具体方式成比例的。因此，第二编讨论资本的性质，它的逐渐积累的方式，以及依它的不同运用方式所推动的劳动的不同数量。

在劳动运作中所体现的熟练、技巧和判断力方面比较先进的国家，在劳动的总体管理或指导中遵循了非常不同的计划；这些计划，并不同等地有利于一国产物的增加。有些国家的政策特别鼓励农村的产业；其他国家的政策则特别鼓励城镇的产业。很少有任何一个国家能平等地不偏不倚地对待每一种产业。自从罗马帝国崩溃以来，欧洲

的政策有比较利于手工艺、制造业和商业，即城市的产业，而不那么利于农业这种农村的产业。本书第三篇将说明，什么情况可能会使人们引入和确立这种政策。

虽然这些不同的计划最初或许是由于某些阶层的人们的私人利益和偏见而采用的，丝毫没有考虑到或预见到它们对社会总体福利的后果，然而它们却引出了各种各样的政治经济学理论；其中有些特别强调在城市中进行的产业的重要性，其他的则特别强调在农村中进行的产业的重要性。这些理论产生了巨大的影响，不仅影响了有学问的人的意见，而且影响了君主和主权国的公共管理。我力图在第四编尽可能详尽而明确地说明这些理论，以及它们在不同时代和不同国家所产生的主要效果。

前四编的目的，在于说明是什么构成了广大民众的收入，或在不同时代和不同国家供应他们每年消费的那些源泉的性质。第五编也是最后一编讨论君主或国家的收入。在这一编，我力图表明：第一，君主或国家的必要支出是什么，哪些支出应由整个社会的总税收来支付，哪些支出应由社会的某一群体或某些成员的纳税来支付；第二，对整个社会课税以供应为整个社会所做支出的各种不同方法，以及每一种方法的主要利弊如何；第三，促使几乎所有现代政府将此种收入的一部分作为担保以借债的理由和原因，以及这种债务对实际财富，即社会的土地和劳动的年产物的影响如何。

三

到2016年3月9日，《国富论》问世已经整整240年时间。在接近两个半世纪的时间里，人类的经济生活发生了天翻地覆的变化，世界的经济格局和产业版图也可谓日新月异。很多人由此而心生疑问：事过境迁，这部书难道还值得一读吗？！

的确，今天无论是真实的经济世界，还是经济学理论都已经发展到了全新的状态。现时代经济组织的很多具体方式和产业业态，是斯

密生活的时代闻所未闻的；人类经济生活的丰富程度也是斯密时代的人们做梦都想不到的。同样，今天的经济学理论体系已经高度成熟和发达，其精细程度和严整性远远超过了斯密所建立的那个政治经济学体系，甚至，今天的经济学家讨论问题的语境也已发生了重大变化。以上种种迹象，似乎都表明，《国富论》过时了。斯密用来说明其理论的各种例子也早就是旧时代的陈迹，很难引起今天时代读者的共鸣。大概也因此，今天的人们，甚至是经济学的从业人员也多半不会再去读《国富论》了。

那么，生活在今天的我们为何还有必要读《国富论》？

我个人认为，以下几点或许是《国富论》仍值得一读的理由。

首先，经济体系无论多么发达和复杂，都有其基本的问题和简单的机理。《国富论》在揭示和说明基于人类天然倾向的那种经济体系的作用机理方面，是无与伦比的最好作品。作者极富洞察力，思考深刻，运用的语言通俗易懂，说理清晰透彻，运用事实和案例独到而贴切，只要不带成见地阅读，一定会有深切的体会和知性上的收获。这也是迄今为止很多知名人士的共同体会。

其次，斯密在《国富论》一书中所抨击的经济弊见今天依然充斥着朝野，尤其是像中国这样处于改革和转型进程中的发展中大国，知识界、政官界甚至企业界，关于国民财富的性质以及原因的认识依然是混乱的，其中不少是斯密在《国富论》中已经彻底清算了的错误认识。在当今世界，这些错误的认识依然大行其道，影响着立法、政策制定和政府行为，还在持续产生消极的后果。在这个意义上，《国富论》的基本思想不仅没有过时，反而有着十分强烈的针对性。对于那些似是而非的错误观念而言，《国富论》就是强力的解毒剂。对于容易受到谬见病毒攻击的人群，它又是抗生素。

第三，诚然，经济学的学科化趋势十分强劲，理论体系及其规范也高度成熟。如果由此而断言，只要掌握了现代经济学，就可以不用理会斯密的那一套，则是幼稚的。斯密的古典政治经济学体系是建立在与今天的经济学十分不同的思想和观念基础之上的，这个体系的推

导过程远不如现代经济学严谨，概念和符号系统自然也比不上今天精密，但是它的问题意识、立论基础、体系解释力以及基于自然语言的分析水平，都是今天的数理经济学所不具备的。在某种意义上说，今天的经济学不仅无法取代《国富论》的功能，反而迫切需要《国富论》来充实、纠偏乃至改进。

第四，《国富论》不仅是理论上的杰作，也是历史知识特别是西方经济史知识的荟集之作。通读之，不仅可以得到单纯的知识上的充实，更重要的是依托于斯密所提供的观察与分析历史的立场、观点和方法，读者在面对新的历史现象时，其解释能力也能够得到提升。

第五，也许最值得今天的经济学从业人员重视的，就是斯密在《国富论》中所体现出来的卓越的常识感。《国富论》全书没有卖弄任何故作高深的理论，更不使用让人望而生畏的经济模型。至于今天任何一位经济学专业学生皆熟习并乐意使用的计量经济学工具，更是毫不沾边。斯密自始至终都在运用自己的常识感、通过细致观察真实世界的变化、借助联想和推理建立起自己系统的经济运行理论，然后旁征博引，利用历史和时代的材料加以佐证。这种基于常识感的思考和推理是传统的、质朴的，甚至可以被批评为是粗陋的，但是它却拥有了今天那些形式精致的经济学作品所没有的强大的冲击性的原始力量。斯密让每一个关心现实社会经济活动的读者都能够调动自己的常识感去分享、评鉴这种思维活动的乐趣，在这个过程中逐渐加深读者关于经济体系的系统认识。通过这种看上去十分日常化的说理方式，斯密与读者进行了思维上的深度沟通，最终彼此形成了某种思想认识的共同体。最近半个多世纪以来，经济学界日益过度沉溺于构建形形色色精致的经济学模型，经济学家念兹在兹的一件事，就是建构某种符合学术规范的、精致漂亮的、同行认可的、唯一正确的“学术真理”。而另一方面，经济学家的常识感则越来越欠缺，不借助专业分析工具的纯粹思维力在弱化，超越日益细密专业学术分工的理论综合能力更是严重不足，这或许是时下学术界充斥着脱离实际的空论和似是而非的谬论的重要原因。重新恢复人们对经济学的信任，需要经济学家提高常识感、思维力和综合能力，在这些方面，斯密是最好的典范，《国富论》是最好的教科书。

除了内容上的卓越，《国富论》也是修辞和叙事的典范，许多片段令人百读不厌。语言的力量被斯密发挥得淋漓尽致而又调控得恰到好处，拥有此种写作能力的人在近代作家中并不多见，而在今天的经济学家群体中，更是凤毛麟角。《国富论》一书中不乏名句箴言，掌握它们也是大有裨益的。

由于《国富论》一书的特殊魅力和内在的价值，历代经济学中的杰出人士对它推崇备至。李嘉图、穆勒、马歇尔、凯恩斯、哈耶克、科斯、弗里德曼……这个名单可以列得很长。

1976年是《国富论》发表200周年，西方世界的知名经济学家纷纷发表演讲向斯密致敬。这一年的3月9日，科斯教授于UCLA（美国加州大学洛杉矶分校）发表题为“亚当·斯密的《国富论》”的演讲，很有代表性，值得一读。在这篇长达万言的演讲末尾，科斯这样说道：“《国富论》是一部需要人们怀着敬畏之心进行深思冥想的著作，它分析之敏锐、范围之宽广都超越了其他任何经济学书籍，然而它的杰出令人心绪不宁。我们不禁要问，在过去的两百年中，我们究竟做了哪些工作？我们的分析当然是变得越来越复杂，但我们对于经济系统的运行没有显示多少洞见。而且，在某些方面，我们的分析方法还不及亚当·斯密。当我们讨论公共政策的观点时，我们发现这些主张忽视了亚当·斯密利用‘不言自喻’的力量加以证明。我真不明白为何如此，部分答案或许是我们没有读过《国富论》吧！”

四

《国富论》是一部煌煌大著，原著正文译成中文近900页，60余万字。就其重要性而言，这本书当然是值得全文通读的，尤其是对于经济学从业人员而言，不仅要通读，还要逐字逐句地仔细阅读。不过，对于那些只是需要大略地了解亚当·斯密经济学体系的基本思想观点或者忙于生意而无法抽出足够时间的读者而言，通读全书并不现实。

考虑到广大读者的阅读需要，我们做了这样一个选译本。

我自己确定的选译原则如下：

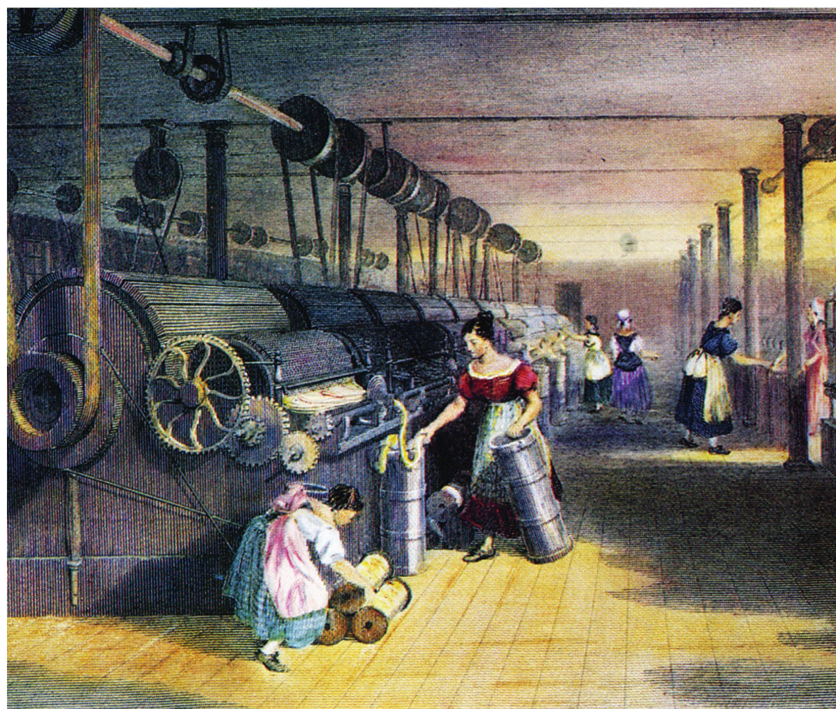
第一是突出基要性，凡是反映斯密思想基本内容和要点的篇章，尽可能全文保留；根据我自己的研究，我以为斯密思想体系中最重要的是他对基于人类天性的分工和交易相互作用的自然自由体系的阐述，这不仅是斯密在思想史上最重要的理论贡献，也是他为近代市场经济体系奠定理论基础的核心内容。对中国的读者来说，也是最需要掌握和巩固的古典政治经济学原理。有鉴于此，我几乎保留了全部第一篇的内容，只对一些无关宏旨的具体议论做了删节处理。

第二是保证最低限度的完整性，以便于读者对斯密体系的基本框架有一个宏观的把握。《国富论》全书共五篇，我保留了全部篇目，但删节的分量是越到后面的部分就越重。第一篇因其理论体系的完整和重要性，我所做的删节是最少的，只对那些不影响基本理论观点的历史材料和案例做了删节处理。第二篇，我保留了第一、三、五这三章，删掉了第二和第四两章。第三篇，我保留了第一章和第四章，第二、三两章因为主要讲罗马帝国时代的农业和城市经济，全部删去似乎影响不大。第四篇共九章，我保留了最后两章即“关于重商主义的结论”和“论重农主义”，理由是前面七章关于重商主义的原理和具体政策实践的讨论对于一般读者而言过于专门和生僻，保留的必要性不大。第五篇共三章，我删掉了第三章“论公债”，其余两章我或者选择了结论部分，或者选择了概要部分，斯密在这篇中展开讨论的政府开支的具体内容，我都没有采用。

这个选本的基础是我指导的学生集体阅读翻译《国富论》形成的文本。我所做的工作是对译文进行审校、筛选和整理加工。

这个选译本是一个尝试，内容的取舍体现了我个人解读斯密思想的倾向性。要从60余万字的全书中选择8万字的内容，几乎可以说是不可能的任务，很可能是吃力不讨好的。但是为了推动经典阅读事业，我愿意做一做这个铤而走险的尝试。希望读者能够理解这项工作的重要意义、客观的困难，包容和支持这个尝试。我更希望广大读者

能把这个选本作为阅读《国富论》全书的一个导引，一个走向亚当·斯密更加丰富思想世界的起点，而不是一个终点。如果这本书的读者中有人愿意去仔细地通读《国富论》的原著全文，甚至去研读格拉斯哥学术版的《国富论》（中国人民大学出版社，即出），则幸甚焉！



| 第一篇 | 论劳动生产力提高的原因，以及论劳动产品在不同阶层的人中间自然分配的顺序

第一章　论劳动分工

劳动生产力的最大提高，以及在任何引导或应用劳动的地方的更高技能、熟练程度和判断力，似乎都是劳动分工的结果。

劳动分工在社会一般事务中所产生的结果，可以借助对它在某些具体制造业中的运行方式的考察而更易理解。人们普遍认为，分工最细的行业乃是某些非常微型的行业；但或许这些行业的分工并不是真的比其他更大的行业更细。不过，在这些旨在满足少数人的少量需求的微型制造业中，劳动者的总数必定很少。这使得那些被雇用在不同部门工作的人们可以常常集合在同一工场，使旁观者一览无遗。反之，在那些旨在满足大多数人巨大需求的大型制造业中，每个不同的工作部门都雇用大量的劳动者，以至于不可能将他们全都集中在同一个工场内。我们几乎不可能同时看见一个部门以上的劳动者。因此，比起那些微小的制造业，虽然在这样的制造业中，工作实际上划分成了更多的部门，分工却远不是那么显而易见，因而较少被人注意到。

因此，要从一个非常微型的，但其中的劳动分工常常被人注意到的制造业中举一个例子，譬如制针业。一个劳动者，如果没有受过这种业务（劳动分工已经使它成为一个独立的行业）的训练，且又不熟悉它所使用的机器（使这种机器的发明成为可能的，同样也是劳动分工），尽他最大的努力，或许一天也制造不出一枚针，制造20枚更是不可能的。但是，按照这种业务现在进行的方式，不仅整个工作是一个专门的行业，而且它又被分成很多部门，其中大部分也是专门的行业。一个人抽丝，另一个人拉直，第三个人切断，第四个人削尖，第五个人磨光顶端以便安装针头。做针头需要两三道不同的工序：装针头是一项专门的业务，把针刷白是另一项，甚至将针装进纸盒中也是一项专门的工作。这样，制针这一重要的业务就被分成了大约18道不同的工序。在有些工厂中，每一道工序都由不同的人担任，在另一些工厂中则有时由一个人担任两三道工序。我见过一个这样的小厂，那里只雇用了10个人，所以有些人承担了两三道不同的工序。他们虽然

很穷，能够装备的必要机器设备也很简陋，但他们如果勤勉努力，就能每天造针约12磅。每磅总有中等大小的针4000多枚。因此，这10个人每人每天能制造48000多枚针的1/10，就是每人每天制针4800枚。但是，如果他们都各自独自工作，没有一个人受过这种专门业务的训练，那他们中无论是谁，每天肯定连20枚针都造不出，或许连一枚也造不出来；换句话说，他们不但不能完成他们现在由于适当分工和各种不同工序结合起来所能完成的工作量的1/240，恐怕连1/4800也不能完成。

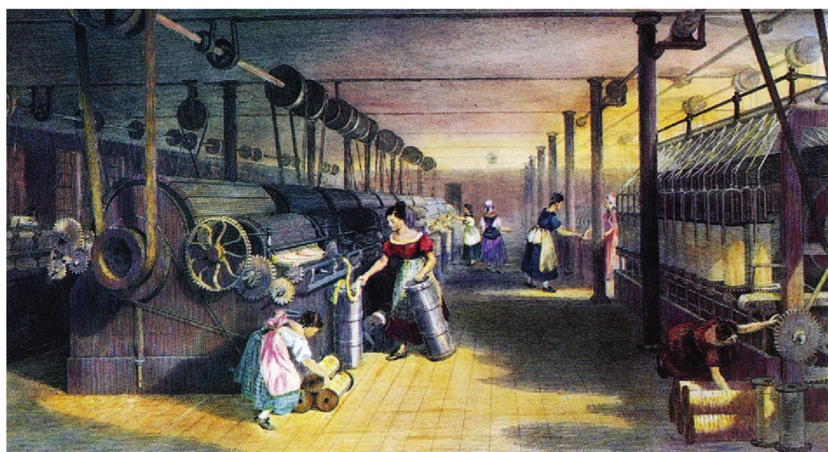
在其他各种工艺和制造业中，劳动分工的效果与在这种微小的制造业中是一样的。尽管它们之中的许多行业，劳动不能如此细分，每道工序也不能变得如此简单。然而，在每一种工艺中，劳动分工一旦被采用，就能成倍地提高劳动生产力。各种不同行业和职业的彼此划分，似乎也是由这种好处而产生的。这种划分通常说来在产业最发达、改进最快的那些国家进行得最彻底。在社会的未开化状态——一个人的工作内容，在进步的社会中一般由几个人承担。在每一个进步的社会中，农民一般就只是一个农民，制造业者一般就只是一个制造业者。生产任何一种完整的制造品所必要的劳动，也几乎总是由大量的人手来分担。有多少不同的人手运用到亚麻和羊毛制造业的每一个部门中啊：从亚麻的种植者和羊毛的培养者，到麻布的漂白者、熨烫者，或是到布匹的染工和整理者！农业的性质确实与制造业不同，不容许做那么细致的劳动分工，也不容许将一种业务同另一种业务截然分开。不可能把畜牧人的业务同谷农的业务彻底分开，就像不可能把木匠的行业同铁匠的行业彻底分开那样。纺纱工同织布工几乎总是不同的人。然而，犁田、耙地、播种和收割则常常由同一个人承担。这些不同种类的劳动随一年季节的变化而进行，让一个人固定从事其中的任何一种是不可能的。不可能完全彻底地划分农业中使用的所有各种不同种类的劳动，或许正是农业劳动生产力的提高不能总是跟上制造业改进的步伐的原因。的确，最富裕的国家在农业方面和在制造业方面一般都超过它们所有的邻国，但是，通常来说它们总是以制造业而非农业的优越性著称。富国的土地一般耕种得比较好，投在土地上的劳动和花费比较多，产量按土地面积和天然肥沃程度的比例来说也

比较大。但是这种产量方面的优越性很少在比例上超过劳动和花费方面的优越性。在农业上，富国的劳动并不总是比穷国的劳动有更大的生产力，或者至少是，通常从来没有像在制造业中那样有更大的优越性。因此，就同一品质而言，富国的谷物在市场上并不总是比穷国的谷物价格更贱。同一品种的波兰谷物同法国的谷物一样便宜，尽管后者更富裕、进步。在产谷省份，法国的谷物同英格兰的谷物一样好，在大多数年份差不多是同一价格，尽管在富裕和进步方面，法国或许不及英格兰。然而，英格兰的谷地比法国的谷地耕种得更好，而法国的谷地据说比波兰的谷地耕种得好得多。穷国虽然在耕种上处于劣势，却能在某种程度上以谷物的价廉物美而与富国竞争，但在制造业方面它是无法这样竞争的；如果某些制造业适合于富国的土壤、气候和地理位置，那么至少在这些制造业方面，穷国是无法竞争的。法国的丝绸比英格兰的更好些、更便宜些，因为丝织业，至少是在现时对生丝进口课征高关税的情况下，不那么适合于英格兰的气候，不像在法国那样。但是英格兰的铁器和粗毛织物却远远优于法国，就同一品质而言，价格也低廉得多。在波兰，据说很少有什么制造业，除了国民生存所必不可少的少数粗糙的家用制造业以外。

由于劳动分工，相同数量的人所能完成的工作数量获得的这种巨大增长，归因于三种不同的情况：第一，每一个劳动者的熟练程度的提高；第二，节约了从一种工作转向另一种工作通常损失的时间；第三，大量机器的发明便利和简化了劳动，使一个人能做许多人的工作。

第一，劳动者熟练程度的提高必然会增加他所能完成的工作量，而劳动分工通过使每一个人的业务简化为某种简单的操作，并使这种操作成为他终身的唯一职业，必然大大提高劳动者的熟练程度。一个普通的铁匠，尽管经常使用铁锤，却从来没有做过钉子，如果在某些特殊场合，他不得不去试着做钉子，我确信他一天也做不出两三百枚，而且是质量很差。一个经常做钉子的铁匠，其唯一的或主要的职业不是制钉，就算用最大的努力，他也很难每天造出超过800枚或1000枚钉子。我见到几个20岁以下的青年，他们除了制钉以外没有从事任何其他的职业，当他们努力工作时，每人每天就能造出2300枚

钉子。可是，造钉绝不是一种最简单的操作。同一个人要鼓炉、调整火力，要烧铁、挥锤打制，在打制钉头时还得调换工具。制造一枚针或一个金属纽扣所划分的不同操作要简单得多，毕生以从事这些操作为职业的人，其熟练程度常常要高得多。在此等制造业中，有几种操作的迅速程度，如果不曾亲眼见过，你绝不会相信人的手能有这样大的本领。



18世纪英国纺织工厂

机器的出现和流水线的产生，使得相同数量的工人所能完成的工作量大大增长。

第二，由一种工作转到另一种工作通常要损失一些时间，因节省这种时间而获得的好处，比我们骤然看到时所想象的大得多。从一种工作很快地转到另一种在不同地点、使用完全不同的工具进行的工作，这是不可能的。耕作小农地的乡村织工，由织机转到耕地，又由耕地转到织机，定要浪费许多时间。当两种业务能在同一个工场内进行时，损失的时间无疑要少得多。但即使如此，损失也是很大的。一个人把他的手从一种业务转向另一种业务时，通常都要闲荡一会儿。当他最初开始新工作时，很难立即全神贯注；他的心智，就像人们说的那样，总不免心不在焉，有些时候磨磨蹭蹭，而非认真干活。每个不得不每半个小时就改变工作、变换工具、几乎一辈子要干20种不同的活计的乡村劳动者，自然而然，或必然会养成闲荡、懒散、漫不经心的习惯。这种习惯，使得他几乎总是懒懒散散、慢慢吞吞，即使在

最紧迫的场合，都不能精力充沛地工作。因此，除了他在熟练方面的欠缺，单是这个原因，也必然总是要大大减少他能够完成的工作量。

第三，也是最后一点，每个人必然都知道，应用恰当的机器能在多大程度上便利和简化劳动。对此不必举例了。因此，我只想说，让劳动得以如此便利和简化的所有那些机器的发明，最初似乎都要归功于劳动分工。当人们的全部注意力集中在单独一个目标上，而不是分散在许许多多的事物上时，他们就更有可能发现比较容易和比较迅捷地实现任何目的的方法。但是，由于劳动分工，每一个人的全部注意力都自然而然地集中在某个非常简单的目的上。因此，我们自然可以预期，从事每一个具体劳动部门的那些人，总有某个人不久就会找出比较容易和比较迅捷地完成他自己的具体工作的方法，只要工作性质容许做出这种改进的话。在劳动分工最细的那些制造业中所使用的大部分机器，最初都是普通劳动者发明的。他们每个人都从事非常简单的操作，自然要用心去找出能比较容易和比较迅捷完成工作的办法。经常去参观这些制造业的人，常常会看到一些非常巧妙的机器，它们是普通劳动者为了便利和加快他们自己承担的那部分工作而发明出来的。最初的火力蒸汽机在使用时常常要雇用一个男孩，随着活塞上升或下降去打开或关闭锅炉与汽缸之间的通道。有一个贪玩的孩子注意到，用绳子把开闭这个通道的活门的柄系在机器的另一部分上，活门就能自动开闭，于是他可以自由地去和同伴玩耍。自从这种机器初次被发明以来最大的改进之一，就这样由一个想节省自己劳动的男孩发现了。

然而，机器的改进绝非全都是机器使用者的发明。许多改进是出于机器制造者的聪明才智，此时，制造机器已变成一个专门行业的工作；也有些是出于所谓哲学家或思想家的聪明才智，他们的工作，不在于制造任何实物，而在于观察每一件事物，因此，他们常常能把相距遥远和极不相同的事物的力量联结起来。在社会的进程中，哲学或思考也像其他各种工作那样，变成了某一类公民的主要的或唯一的行业和职业。和其他工作一样，哲学工作被细分成许多不同的分支，每个分支成为某一群或某一类哲学家的工作。哲学工作的这种细分，和其他事务一样，都提高了熟练程度，节约了时间。相比研究整个哲

学，每个人在自己那个专门分支内更内行，做出的成就更多，科学成果的数量亦因此而大大增加。

正是所有不同技艺的产物的成倍增长——这是劳动分工的结果，才在一个治理得很好的社会中产生了扩散到最底层人民普遍富裕的影响。每一个劳动者自己劳动的产品，除了供应自己的需要以外，还有大量的产品可自行处理；其他每个劳动者的处境也完全一样，能用自己的大量产物去交换他人的大量产物或其等价品。别人所需的物品，他能予以充分供给；他自身所需的物品，别人亦能予以充分供给。于是，普遍的富裕就自动扩散到所有不同阶层中了。



1851年英国第一届世界博览会

劳动分工的结果之一在于，每个劳动者产出的产品，除了自给自足之外，还有多余的产品可以用于等价交换。普遍的富裕就这样自动扩散到所有不同阶层中了。

考察一下一个开化的、繁荣的国家中最普通的工匠或日工（按日计酬的劳工）的生活用品，你就会发现，为了获得这种日用品，投入劳动的一部分（虽然只是一小部分）的人数，多得不可胜数。例如，日工所穿的羊毛上衣，虽然看起来很粗糙，却是大量劳动者联合劳动的产品。牧羊人、选毛人、梳毛人、染工、梳理工、纺工、织工、漂洗工、缝纫工，和许许多多其他的劳动者，必须结合他们各自不同的手艺，才能完成这种仅仅用作家居的用品。此外，把这些材料从这些

劳动者手中运到其他劳动者——这些劳动者常常生活在国内最遥远的地方——手中，需要有多少商人和运输工啊！尤其是要把各种染工所用的药料由世界各地收集起来，需要有多少商贸和航运，需要有多少造船者、水手、帆布制造者和绳索制造者啊！并且，要生产这些最普通的劳动者所使用的工具，必须得有多少种不同的劳动啊！且不要谈那些复杂的机械，如航海者的船舶、漂洗工的水车，甚或是织布匠的织机，让我们仅仅来看看牧羊人用来剪羊毛的剪刀这一非常简单的机械的制造，就需要有各种不同的劳动。采矿工、熔化矿石的锅炉制造工、伐木工、熔矿炉所用焦炭的烧炭工、造砖人、泥水匠、看炉工、磨坊设计与建筑人、锻工、铁匠，全都必须把他们各自不同的手艺结合起来，才能生产出剪刀。假如我们用同样的方式来考察一下牧羊人的衣着和家用器具的所有不同部件，如他贴身穿的粗麻衬衫，他脚上穿的鞋，他睡的床以及组成床的所有不同部件，他准备食物的厨房炉灶，从地层挖出的、烹煮所使用的煤炭——这或许是通过遥远的海路和陆路运到他那里的，他厨房中其他的所有器皿，餐桌上的所有刀叉用具，用来盛上和分送饭菜的陶瓷盘子和锡制盘子，为他制作面包和啤酒所使用的不同人手，既能透得过光热又能遮蔽风雨的玻璃窗，为准备玻璃这种美丽、舒适的发明所需要的知识和技艺——没有玻璃，世界上这些北方国土就不可能提供一个非常舒适的住所，连同在生产这些不同便利品过程中所使用的所有不同劳动者手中的工具。哎呀，假如我们考察一下所有这些东西，看一看每一种都要使用多少种不同的劳动，我们就会了解到，没有成千上万人的帮助和合作，连一个文明社会中最卑微的劳动者，都不可能得到他日常所使用的那种平常简单（即便是按照我们臆想的那种平常简单）的生活用品。的确，同富贵人家的极度豪华奢侈相比，他的生活用品看起来无疑是极其简单而又平常的，然而，这或许又是事实：一个欧洲君主的生活用品胜过一个勤劳节俭的农民的生活用品的程度，并不总是强过这个农民的生活用品胜过许多非洲君主的生活用品的程度，而这些君主正是数以万计的赤裸野蛮人的生命与自由的绝对主宰啊。

第二章　论引起劳动分工的原因

带来上述很多好处的这种劳动分工，原不是任何人类智慧的结果，尽管人类智慧预见并希望分工带来普遍富裕。它是由人性中的某种倾向产生的，虽然十分缓慢渐进，但却是必然出现的结果。这一倾向并没有预见到这种普遍的实用效用，这种倾向就是互通有无、以物易物、相互交换的倾向。

至于这种倾向是不是人性中无法给予进一步解释的初始秉性之一，或者更有可能的，这种倾向是不是理性和言语这些能力的必然结果，这不是我们现在所要研究的问题。这种倾向为所有人所共有，却无法在其他各种动物中找到。动物看起来对此、对任何其他类型的约定都一无所知。两只长腿猎犬追逐同一只兔子，有时看起来存在某种行动上的协作。每一只猎犬都把兔子赶向它的同伴；或是在同伴把兔子赶向它时力图予以拦截。然而，这并不是任何约定的结果，而只是它们的激情在某一时刻因为同样的对象出现了偶然的契合。没有人看到过两条犬在公平且深思熟虑地交换着骨头。没有人看到过，一只动物会以手势或自然的叫声示意另一只动物：这是我的，那是你的；我愿意用这个换那个。当一只动物想要从人或另一只动物那里得到某物时，它除了博得对方的欢心之外，没有其他说服的手段。幼犬向母犬百般献媚；家犬要得食，就得做出千般娇态，以唤起餐桌上主人的注意。人对他的同胞有时也使用相同的手段。当他无法使他们按照自己的意愿行事时，就百般卑颜屈膝、阿谀奉承，企图博得他们的欢心。可是，他没有时间在所有场合都这么做。在文明社会中，他无时无刻不需要有许多人的合作和帮助，而终其一生，也交不上几个朋友。在几乎每种其他动物中，每一个个体在长到成年时，都是全然独立的，其在自然状态下不需要有其他动物的帮助。但是人几乎总是需要同胞的帮助，而若他想仅仅依靠他们的仁慈来获得这种帮助，那将会徒劳无功。如果他能够激起他们的自爱之心，使之朝向他想要的方向，并且告诉他们，这么做也于他们自己有利，他更可能得偿所愿。任何人向他人提议做任何形式的买卖时，都是这么做的。给我那个我想要

的，你也将拥有这个你想要的，这就是提议的含义。正是通过这种方式，我们彼此获得了我们所需要的那些好处中的绝大部分。我们不是从屠夫、酿酒师和面包师的仁慈中盼望着自己的饭食，而是从他们对自己利益的考虑中获得。我们不是让自己诉诸他们的仁慈，而是诉诸他们的自爱之心；我们绝不向他们提及自己的需要，而是谈及对他们的好处。除了乞丐，没人会选择主要依靠同胞的仁慈过活。即便是乞丐，也不会完全依靠他人的仁慈。诚然，乞丐所有的生存资料都来自于乐善好施之人的慈悲。不过，虽然从根本上是这一秉性提供了乞丐所需要的所有生活必需品，但是它没有，也无法随时随地地给他提供他所需要的东西。他大部分日常需求的满足方式与其他人一样，也即通过约定、通过以物易物、通过购买。他用一个人给他的钱去购买食物。他用另一个人给他的旧衣服去交换更适合他的旧衣服，或住所，或食物，或钱；用这些钱他又能视己所需，购买食物、衣服或住所。

正如我们通过约定、通过以物易物、通过购买而彼此获得我们所需要的绝大部分帮助那样，劳动分工最初也正是产生于互通有无的这种倾向。举个例子，在一个狩猎或游牧民族中，某人相比其他人可以更迅捷、熟练地制造弓箭。他经常用弓箭与其同伴交换畜肉或者野味，结果他发现，他通过交换获得的畜肉或野味，比自己到野地里去捕捉获得的还要多。因此，基于对自己利益的考量，制造弓箭便成为他的主要职业，他也就开始成为一个武器的制造者。另有一人，擅长的是建造小茅屋或者帐篷的框梁顶篷。他经常因此而为其邻人所请，并因同样的缘由获得畜肉野味，最终他会发现，全心全意投入这种职业、成为一个造房的木匠，是符合他自己的利益的。依同此理，第三个人成为一个铁匠或铜匠，第四个人成为一个处理野蛮人衣着的主要材料——毛皮的硝皮人或制革人。这样，由于确定能拿自己劳动产出的所有剩余物，也即超出自己消费的那部分产出，去交换自己所需要的他人劳动产出的剩余部分，这就鼓励每一个人去从事一种专门的职业，鼓励每一个人培养和完善他可能拥有的从事这一职业的才能或天资。



丛林中的印第安人

美洲丛林中的印第安人在发展到农耕社会之前主要以打猎与采集为生。部落成员拿自己的劳动剩余去换取别人的劳动剩余，这种交换方式不仅鼓励每个人从事专门的职业，培养了每个人的才能，同时也逐渐催生了劳动分工。

不同的人所具有的自然才能的差异，实际上比我们所想象的要小得多。人在成年时从事不同职业所表现出来的非常不同的才能，在许多场合，与其说是劳动分工的原因，不如说是劳动分工的结果。最不相同的人物之间的差异，例如一个哲学家和一个普通的街头挑夫之间的差异，与其说是源自于天性，还不说是源于习惯、风俗和教育。他们生下来，在七八岁以前，彼此或许非常相似，他们的父母和玩伴都看不出他们有什么显著的不同。大约在那个年龄，或随后不久，他们开始从事非常不同的职业。于是，才能的不同开始被留意，并且逐渐扩大，直到最后，哲学家们因虚荣心驱使而不愿承认他们之间有任何相似之处。但是，如果没有互通有无、以物易物、相互交换的倾向，每一个人就必须为自己备办自己需要的每一种生活必需品和便利品。如果每个人都必须履行相同的责任，完成相同的工作，那么也就不会有因工作差异而引发的才能上的巨大差异了。

正如这一倾向造就了各种职业人员之间如此显著的才能差异一样，也正是这一倾向使得这种差异变得有用。许多同属但不同种的动物，它们天生的才能差异，比起人在未受风俗和教育熏陶以前所表现出的才能差异，显著得多。就天性而言，一个哲学家与一个挑夫在天资和性情上的差异，远不及獒之于长腿猎犬，或长腿猎犬之于西班牙猎犬，或西班牙猎犬之于牧羊犬的差异。可是，这些同属但是不同种的动物，对彼此几乎毫无用处。獒的力量，并不会因长腿猎犬的迅捷，或者因西班牙猎犬的伶俐，或者因牧羊犬的温顺而有丝毫的增益。由于缺乏以物易物和相互交换的能力与倾向，那些不同天资和才能所产生的效果并不能变成一种共同的财富，也丝毫无法令该物种获得更好的居所和便利。每种动物仍然不得不各自维持自己、捍卫自己，丝毫得不到自然赋予它的同伙的那种不同才能的好处。反之，在人中间，最不同的才能也对彼此有用；借助于互通有无、以物易物和相互交换的共同倾向，他们各自才能的产出仿佛变成一种共同的财富。在这里，每个人都可以购买到他所需要的其他人的才能之产出的一部分。

第三章　论劳动分工受限于市场规模

劳动分工源自于相互交换的力量，分工的程度必然总是受限于这一力量的大小，换言之，即受限于市场的规模。当市场规模很小时，没人有多少动力全心全意专注一业，因为他缺乏这么一种力量，即把他自己劳动所产出的超过其消费部分的所有剩余，拿去交换他所需要的其他人劳动产出的剩余的力量。

有些行业，哪怕是最普通的行业，也只能在大城市中进行。例如，一个搬运工在其他地方就找不到工作和衣食。一个村庄对他来说，太小了；甚至一个普通的集市，也很少大到足以让他维持固定的职业。在散布于苏格兰高地一带人迹罕至的独家住宅或非常小的村庄中，每个农民都必须为他自己的家庭屠宰牲畜、烤面包和酿酒。在这种情况下，我们甚至很难期望在20英里以内找到一个铁匠、一个木匠或一个泥水匠的另一个同行。离他们最近的人家稀稀落落地坐落在八九英里之外，他们必须学会亲自干大量的这种零碎细活；在人口更为稠密的乡村，这些活会让其他人来干。几乎所有地方的乡村劳动者都不得不从事着使用同一种材料以至于性质彼此相近的所有行业。一个乡村木匠，从事着使用木材的每一种工作；一个乡村铁匠，从事着使用铁的每一种工作。前者不单单是一个木匠，他还是一个细木工、家具师，甚至还是一个木雕工、造车工、耕犁制造者、手推车和四轮马车的制造者。后者的工作更是多种多样。在苏格兰高地的穷乡僻壤，即使是制钉人这样一种行业也不可能存在。一个每天可以制钉千枚的劳动者，一年工作300天，可在一年中制钉30万枚。但在那里，他一年也卖不出1000枚钉，也就是一年中一天的工作量。



木匠的工作室

分工起源于交换，同时受到市场规模的制约。当某个行业的市场规模足够大时，就会有劳动者全心全意地专注于这个行业。图中木匠正在工作，他的妻子则从旁协助。

正如相比仅仅依靠陆运，水运可以为每种产业开辟一个更广的市

场一般，也正是在沿海、通航河道的口岸，各个产业自然而然地开始分工，改进自己。这种改进常常要在很长一段时间以后，才能扩展到一国内地。一辆宽轮的运货马车，由两人驾驭、8匹马拉，在伦敦和爱丁堡之间来回运送将近4吨货物需要大约6个星期。在同样的时间内，一艘由6人或者8人驾驶、在伦敦和利斯两个港口间来回的轮船，常常可运送200吨的货物。可见，借助水运，6个或8个人可以在同样的时间内，在伦敦和爱丁堡之间来回运送本需100人和400匹马的50辆宽轮运货马车所能运送的同样多的货物。因此，用伦敦至爱丁堡最廉价的陆运来运输200吨货物，必须承担100个人3个星期的生活费、400匹马和50辆车的维护费以及与这些维护费大体相等的损耗。而借助水路运送同样数量的货物，只需承担6或8人的生活费，载重200吨的一艘船只的损耗，加上较高风险的估值，或者陆运和水运的保险差额。因此，在这两地之间，如果除了陆运以外没有其他的交通手段，那么除了那些量轻价高的货物之外，就不会有其他货物能从一地运往另一地。如此，它们所能维持的商业规模就只有现今存在于两地间的商业规模的一小部分，也因此，对彼此的产业发展所提供的相互刺激，也只有现今的一小部分。在世界上各个间隔遥远的地区之间，就几乎不会有或者根本不会有商业存在。有什么货物能够承担得起伦敦和加尔各答之间的陆路运费呢？即使有如此贵重以至于可以承受这一运费的货物，又有什么方法能使这些货物安全通过那么多野蛮民族的领土呢？可是，现今这两个城市彼此进行着巨额的贸易，并且通过相互提供市场，极大地鼓舞了彼此产业的发展。

因此，由于水运的好处如此巨大，自然的，技艺和产业的最初改进都应该出现在这种便利打通了整个世界使之成为每一种劳动产出的市场的地方，而这种改进要扩展到各国的内陆总是要晚得多。一国内陆，除了位于它的四周，并将其与海岸和巨大通航河流隔离开来的那个邻国以外，在长时期内不可能为自己的大部分货物找到其他的市场。因此，他们的市场规模必然在长时期内与该邻国的富裕程度和人口多少成比例，他们的改进也必然总是要落后于邻国的改进。在我国北美的各殖民地，种植园经常是建立在海岸或通航河流的两岸，很少扩展到离此很远的地方。

根据最可靠的记载，看起来最先开化的国家就是那些位于地中海沿岸的国家。地中海是迄今为止世界上已知的最大内海，没有潮汐，因而除了大风引起的风浪以外没有任何波涛，它的海面一平如镜，岛屿众多，又与邻近的海岸贴近，这在指南针尚未发明、造船术尚不完善、人们都不敢远离海岸在海洋的狂澜怒涛中纵情扬帆之时，极其有利于世界最初的航运事业。越过海克力斯之柱，即航过直布罗陀海峡，在古代长期被看作最不可思议的、最危险的航行伟业。就连腓尼基人和迦太基人这些古代最优秀的航海家和造船家，也是在很晚才敢尝试；而且在很长时期内，他们是唯一敢于尝试的民族。



驾船出海的腓尼基人

水运的出现扩大了商品交换的市场规模。腓尼基人既是商人也是航海家，他们可以驾着狭长的船只，驶向地中海的每一个角落。

第四章　论货币的起源和功用

当劳动分工一旦被完全确立，一个人自己劳动的产品，就只能满足他的需要的很小一部分。对于剩下的那一大部分需求，他需要用超出自身消费的那一部分自己劳动产品交换他人劳动产品中的那剩下的部分。因此，每个人都借由交换而生，或者在某种程度上成为一个商人，而社会本身也就成长为一个真正意义上的商业社会。

但劳动分工最初开始发生时，这种交换的力量在其运行过程中必然常常遇到种种妨碍和困难。我们可以设想，当某个人拥有的某种商品比自己需要的更多些，而另一个人拥有的这种商品比他自己需求的要少些时，前者会很愿意转让且后者会愿意购买多出来的这部分。但是，如果后者恰巧没有前者需要的任何物品，那么这两个人之间的交易便不会发生。在屠户的店铺中，他拥有比自己能够消费的更多的肉，酿酒师和面包师都愿意购买其中的一部分。但是，除了各自行业的不同产品以外，他们没有其他东西可以用来交易，而且屠夫又已经拥有当下需要的全部面包和啤酒。在此种情况下，他们之间无法进行交易。屠夫不能成为他们的供货方，而他们也不能成为屠夫的顾客。他们几乎不能为彼此提供帮助。为了避免这种不便，当社会发展到某一个时期，在劳动分工确立以后，每一个精明的人自然而然地必定要设法这样去处理他的事务：使自己无论在什么时候，除了自己行业的特定产品以外，都持有一定数量的某种商品，这种商品是他认为用来交换他人的劳动产品时几乎不会有人拒绝接受的。

可能有许多不同的商品，曾经相继被想到且被用于这一目的。在社会的未开化阶段，据说牲畜曾经被用来作为通用的交易工具；虽然牲畜无疑是一种最不方便的交易工具，但我们却发现有些东西的价值在古代常常是用交易所得的牲畜头数来决定的。荷马说，戴奥米底的铠甲只值9头牛；而格劳克斯的铠甲则值100头牛。据说，阿比西尼亚以盐为贸易与交换的通用工具；在印度海岸的某些地区则用某一种贝壳；纽芬兰用干鳕鱼；弗吉尼亚用烟草；我国的某些西印度殖民地用

糖；某些其他国家用毛皮或皮革。现今在苏格兰有一个村庄，我听说有一个工人带着铁钉而不是货币，走进面包店或啤酒店。

然而，在所有的国家，由于种种不可抗拒的原因，人们似乎最终都决定选用金属而非其他任何一种商品来完成这种职能。金属，不仅与其他某些商品一样在保存时不易损耗，几乎没有任何东西比它们更不容易腐坏，而且，金属还能够毫无损失地被分割成任何数量的部分。同样，通过熔炼又能够轻易地将这些部分合而为一。金属的这一性质是任何其他同样耐久的商品所不具备的，并且，这一性质比其他性质，使得金属更适宜成为贸易和流通的工具。例如，某人想要购盐，而他又只有牲畜可以用来交换，那他必然不得不一次性购入和整个一头牛或一头羊价值相等的盐。他不能购买比这一数量更少的盐，因为他用于交换盐的物品不可能毫无损失地被分割；并且，如果他还想多买一点，他就不得不购买双倍或者三倍数量，即与两头或者三头牛、两只或者三只羊等同价值的数量的盐。反之，如果他用来交换的不是牛或羊，而是金属，他就可以很容易地按他当时需要的商品的精确数量，成比例地支付金属的数量。

为此目的，不同的国家曾使用了不同的金属。在古代斯巴达人中间，铁是通用的交易工具；古代罗马人则用铜；所有富裕的商业国家都使用金和银。



刻有埃及艳后与安东尼头像的罗马货币

想要得到自己需要的物品可能会经过很多次的物物交换，程序复杂且繁琐。人们需要一种商品，在交换时几乎不会被拒绝，金属货币由此应运而生。

被用于这一目的的金属，最初似乎都是粗糙的条块，没有任何印记，不经过铸造。这样，普林尼告诉我们，根据一位古代历史学家蒂米阿斯的意见，在瑟尔维乌斯·图利乌斯时代以前，罗马人没有铸币，只使用铜条去购买他们所需要的任何东西。因此，这些粗糙的条块在当时起着货币的作用。

以这种粗糙的状态来使用金属，会带来两种很大的不方便。第一是称量的困难；第二是检验的困难。贵金属分量上小小的差异都会造成价值上重大的差异，而要恰当地精确称量，至少要求具备非常精确的砝码和天平。尤其是黄金的称量，这是一种颇为精密的操作。诚

然，比较粗贱的金属，小小的误差没有多大影响，不那么十分准确称量无疑也可以。然而，如果一个穷人在需要购入或售出一个法新[1]的货物时，每一次都不得不去称这个法新的重量，我们会发现这是多么麻烦啊。检验的操作则更为困难、更为烦琐，并且除非使用适当的熔剂，把一部分金属在坩埚中完全熔化，否则从检验中得出的任何结论都不是十分可靠的。然而，在铸币制度建立以前，除非通过这种烦琐、困难的手续，人们必然总是可能会受到最恶劣的欺骗，他出售货物换来的不是一磅重的纯银或纯铜，而是掺了最粗、最贱材料的合成物，它们仅仅在外表上看起来和银、铜一样。为了防止这种流弊，促进交易，从而鼓励各种产业和商业，在所有改善这一问题方面有了重大进展的国家都必定会在通常用来购买货物的特定金属的一定分量上加盖公章。这就是铸币制度和造币厂这种公共机构的起源。这种制度，和呢子与亚麻布检查官的性质完全相同。所有这些制度，用意都在通过使用公章来确保那些投入市场的各种不同商品的数量和统一的质量。

最初在流通金属上加盖公章，在许多场合中似乎是用来确保金属的品质或纯度，这种保证是最困难而又最重要的。这些公戳看起来就像现今加在银器皿或银条上的纯银标记，或有时加盖在金条上的西班牙标记，这些印戳只盖在金属物件的一边，不覆盖整个面积，用来确保金属的纯度，而不涉及其重量。亚伯拉罕称了400舍克勒的银子交给以弗仑，以支付其同意支付的麦比拉的田价。据说，银子是当时商人通用的货币，并且，这些银子也是借由其重量而非其个数来计算的，如同现今的金锭和银块那样。古代入主英格兰的撒克逊国王们的岁入，据说不是采取货币而是以实物来征收的，即各种各样的食物。征服者威廉引进了以货币纳税的惯例。然而，这种货币在长时期内是以其重量而非其个数向国库缴纳的。

精确称量那些金属的不便与困难给了铸币制度以理由。铸币之上的印记完全地盖住了其两面，并且有时会完全盖住其边缘。这种铸币不仅确定了其金属的纯度，同时还确定了其重量。因此，这种铸币可以按其数量来被收受，如同现今一样，省去了称量的麻烦。



经过工艺改造后的皇家造币厂

铸币进入流通后会受到磨损，它的实际金属含量与名义金属含量会发生分离。精确称量这些金属的不便与困难给了铸币制度以理由，同时确定了铸币的重量和金属纯度。

通过这种方式，货币在所有的文明国家变成了通用的商业媒介；所有各种货物都借助货币来卖出或者买入，或彼此进行交换。

我现在要讨论的是，人们在借由货币进行交换或者物物交换时，彼此在交换的过程中自然遵循怎样的法则。这些法则决定着那些可以被称之为物品相对价值或者交换价值的东西。

我们可以发现，“价值”一词有两种不同的含义：有时表示某一特定物品的效用，有时又表示占有该物品时所带来的购买其他货物的能力。前者可以称为“使用价值”，后者可以称为“交换价值”。具有最大使用价值的东西，常常很少或根本没有交换价值；反之，具有最大的交换价值的东西，常常很少或根本没有使用价值。没有什么东西比水更为有用；但它几乎不能购到任何东西，人们也几乎不会用任何东西去换得它。反之，钻石几乎没有什么使用价值，但常常需要大量的其他货物才能交换到它。

为了探讨支配商品交换价值的原则，我将力图表明：

首先，这一交换价值的真实尺度是什么；或者说，是什么构成了一切商品的真实价格。

其次，构成这一真实价格的不同部分是什么。

最后，到底是什么不同的环境，使得上述价格中不同部分中的某些或全部，有时高于、有时又低于它们的自然的或通常的比率；或者说，是什么原因，有时阻碍商品的市场价格，即实际价格，使之不能与所谓的商品自然价格完全一致。

我将在接下来的三章内容中尽可能详尽而清楚地阐明这三个问题，在这方面我必须非常诚挚地恳求读者的耐心和注意：他要耐心地考察或许在某些地方看来似乎是不必要的烦琐的细节；但某些主题由于其性质极端抽象，即使我竭尽全力地清楚说明，可能仍然不免有晦涩不清之处。我常常宁愿喋喋不休，以确保说得明明白白；但在我力图说得明白无误之余，一个题目由于其性质的极端抽象，可能仍然不免有些晦涩不清。

第五章　论商品的真实价格和名义价格，或论其用劳动表示的价格和用货币表示的价格

一个人是富是贫，依他所能享受的生活必需品、便利品和娱乐品的程度而定。但在劳动分工完全确立以后，一个人自己的劳动只能供应他全部所需的一小部分，其他绝大部分必须从他人的劳动中获得，因而他是富是贫必须依他所能支配或者购买得起的他人的劳动的数量而定。因此，任何商品的价值，对于占有它但不愿自己使用或消费而是用来交换其他产品的人来说，等于该商品能使他购买或支配的劳动的数量。因此，劳动是衡量一切商品交换价值的真实尺度。



阿拉伯商人正在就黑人奴隶的价格讨价还价

一切商品对它们的所有者而言具备非使用价值，所有者只把使用价值作为交换手段，换回自己需要的使用价值。但商品对它们的非所有者而言则具备使用价值。

每一件东西的真实价格，即每一件东西使想要得到它的人实际上付出的代价，是获得它时所付出的辛苦和麻烦。每一件东西，对于已经获得它并想要处理它或是用它来交换别的东西的人来说，它的实际所值是能为自己省去的并能转嫁到他人身上的辛苦和麻烦。用货币或用货物购买的东西，就像我们用自己的辛苦取得的一样，都是用劳动购来的。这些钱或货物的确为我们省去了自己的辛苦。它们包含了一定数量的劳动价值，因此我们用来交换在当时包含了同等数量劳动的价值的东西。劳动是为一切东西支付的最初的价格，是初始购买货币。世界上的一切财富，起初不是由金银购买的，而是劳动。财富的价值，对于占有它并想要用它来交换某种新产品的人来说，正好等于它使他们购买或支配的劳动的数量。

正如霍布斯先生所说，财富就是权力。但是获得或继承了一笔巨大财产的人，不一定就能在民政上或军政上获得或继承任何的政治权力。他的财产或许能提供他获得两者的手段，但是仅仅拥有财富并不一定能使其获得这两种政治权力。拥有财富立即地、直接地给他带来的权力是购买力，即一种对市场上所有劳动或所有劳动产品的支配力。他的财产的多寡与这种力量的大小成精确的比例；或者说，与他所能购得的他人劳动的数量，或是他人劳动产品的数量成精确的比例。每一件东西的交换价值，一定总是正好等于它给其所有者所带来的这种力量的大小。



公元前6世纪，商品过秤

劳动创造价值，一件物品真正的价值是劳动者所倾注其中的心血和时间，但在不同的商品进行物物交换时，衡量的尺度是大致而非精确的。

虽然劳动是所有商品交换价值的真实尺度，但商品的价值通常并不是按劳动去衡量的。确定两种不同的劳动量的比例往往是很困难的。单是在两种不同的工作上所花费的时间，并不总是能确定这种比例，也必须考虑到工作时不同的艰苦程度以及所运用到的不同的技巧程度。一个小时的艰苦工作比一个小时的简单工作可能包含更多的劳动；或者说，要花十年劳动才能学会的某个行业，其一小时的操作，可能比一个普通的平常的职业里一个月的勤劳包含更多的劳动。但是，对于艰苦或智巧，不可能找到任何精确的衡量方法。诚然，在不同种类的劳动的不同产品互相交换时，通常也考虑对艰苦和技巧做出一些补偿。可是，这不是用任何精确的尺度来调节的，而是通过市场上的讨价还价，根据足以使日常生活得以进行的大致而非精确的平衡。

此外，每一种商品更频繁的是同其他商品而不是同劳动相交换，从而更多地与其他商品而不是劳动相比较。因此，人们更加自然地用某种其他商品的数量而不是用它所购得的劳动的数量去衡量它的交换价值。大多数人对于用一定数量的具体商品所表示的东西比用一定数量的劳动所表示的东西更加理解。前者是看得见、摸得着的东西，而后者则是一种抽象的观念，虽然它能够被人们充分理解，但却不是那么的自然和明显。

但当人们不再以物易物，货币成为商业的普遍工具时，所有的特定商品更频繁的是同货币而不是同任何其他的商品相交换。屠夫很少把自己的牛肉或羊肉带到面包师或酿酒师那里以交换面包或啤酒；而是把肉带到市场上，用它交换货币，然后用货币交换面包和啤酒。因此得来的货币的数量，也决定着他后来所能购买的面包和啤酒的数量。对他来说，更自然、更明显的是，要用货币的数量，即他要用肉直接换来的商品的数量去衡量他的肉的价值，而不是用面包和啤酒的数量，即他只有通过其他商品的介入才能交换到的商品的数量去衡

量；进一步说，他拥有的肉每磅值3便士或4便士，而不是值3磅或4磅面包，或是3夸脱或4夸脱淡啤酒。因此，每一件商品的交换价值，更多的是用货币的数量去衡量，而不是用它所交换的劳动的数量或任何其他商品的数量去衡量。

然而，如同每一种其他的商品一样，金银的价值是变动的，有时便宜些，有时贵些，有时比较容易购到，有时比较难以购到。任何特定数量的金银所能购到或支配的劳动的数量，或所交换到的其他商品的数量，总是依赖于这种交换进行时已知的矿藏的丰饶或贫瘠程度。16世纪在美洲发现了丰富的矿藏，使欧洲的金银价值比原值下降了1/3左右。由于把这些金属从矿区送到市场所花费的劳动较少，所以当它们被送到那里时，所能购买或支配的劳动也较少；虽然金属价值上的这次变革或许是最大的，但根据历史的记载绝不是唯一的一次。但是作为数量的尺度，像一步之长、伸开两臂之宽或一手所握之重这种本身数量不断变化的自然尺度，绝不能作为衡量其他东西的数量的精确尺度；因此本身价值不断变化的商品，绝不能成为其他商品价值的精确尺度。对于劳动者而言，等量的劳动可以说在所有的时间和地点都具有同等的价值。按照劳动者平常的健康、体力和精神状态，按照其平常的技能和熟练程度，必然总是牺牲相同程度的安逸、自由和快乐。无论他得到多少商品作为回报，他所支付的价格必然总是相同的。诚然，这种劳动所购到的货物的数量时多时少；然而，变动的是这些货物的价值，而不是用来购买它们的劳动的价值。在所有的时候和地方，凡是难以找到，或是要花费许多劳动才能得到的东西，价格就昂贵；凡是容易找到，或只花费很少劳动就能得到的东西，价格就低廉。因此，只有本身价值绝对不变的劳动，才是最终的真实的标准，这个标准可以在任何时间任何地方来衡量和比较一切商品的价值。劳动是商品的真实价格，货币只是商品的名义价格。

虽然等量的劳动对于劳动者来说总是具有等量的价值，但对于雇用他的人来说，却似乎有时价值大些，有时价值又小些。他有时用较大量、有时用较小量的货物去购买这同等数量的劳动，对他来说，劳动的价格也同所有其他货物的价格一样，是变化的。在他看来，劳动的价格时而昂贵时而低廉。但实际上，就是货物的价格时高时低。

因此，按照这种一般看法，劳动也像商品一样，可以说是有真实价格和名义价格的。劳动的真实价格是由为获得劳动所需的生活必需品和便利品的数量构成的；名义价格在于货币的数量。劳动者是富还是穷，所得报酬是高还是低，与他的劳动的真实价格成比例，而不是与其名义价格成比例。

商品与劳动的真实价格和名义价格的区分，不仅仅是理论上的问题，而且有时在实践上具有重大的用处。相同的真实价格总是具有相同的价值；但是由于金银价值的变化，相同的名义价格有时具有非常不同的价值。因此，当一宗地产要以收取永久地租的方式出售时，如果要想使地租总是具有相同价值，对那个收取永久地租的家庭的利益来说，重要的是不应将地租规定为特定数额的货币。货币的价值可能受到两种不同的变动的影响：第一，同一面额铸币中在不同时候所包含的金银数量不同；第二，同等数量的金银，在不同时候具有不同的价值。

君主和国家常常设想，通过减少自己的铸币所包含的纯金属的数量可以得到暂时的利益；但是很少设想，增加这种数量会有好处。因此，我相信在所有的国家，铸币包含的金属的数量几乎是不断地减少，而从来没有增加。因此，这种变动几乎总是在降低货币地租的价值。

美洲矿藏的发现降低了欧洲金银的价值。虽然我不认为这有任何可靠的根据，但人们普遍认为这种降低仍在逐渐进行，并且可能会持续一段很长的时间。因此，根据这种假设，这种变化只会减少而不会增加货币地租的价值，尽管没有规定货币地租要用一定数量的某种面额的货币（例如，多少英镑）来支付，而是规定用多少盎司的纯银，或一定标准的白银来支付。

用谷物地租，即使在铸币的面额没有变化的地方，也比用货币地租更能保持地租的价值。伊丽莎白第十八年有法律规定，所有学院出租土地的租金，有三分之一必须用谷物支付，或用实物，或按最近的公共市场的时价折成货币。从这种谷物地租折合而来的货币，最初虽

只占全部地租的三分之一，但现在按照布莱克斯通博士的计算，普遍已接近另三分之二地租的两倍。按照这种算法，各学院旧时的货币地租必然几乎降至原值的四分之一，或者说，不超过其原来所值谷物的四分之一。但是自从菲利普和玛丽当政的时候起，英格兰铸币的面额变动很少或根本没有变动，同一数目的镑、便士和先令包含了非常相近数量的纯银。因此，各大学货币地租价值的减少，完全是由于白银价值的下降。

当白银价值下降的同时，同一面额的铸币包含的白银数量也减少，货币地租的损失常常更大。苏格兰的铸币面额比英格兰的经历了更大的变动，法国的铸币面额又比苏格兰的经历了更大的变动，因此，两国有些很早时期订的地租，当初虽然具有很大价值，但现在则因此而几乎一文不值。



土著为哥伦布献上黄金珠宝

16世纪新航线的开辟与新大陆的发现，对欧洲经济生活产生了巨大的影响，美洲、非洲的黄金白银流入欧洲，使欧洲资本主义的原始积累增加。

在相隔较远的时期里，同等数量的劳动更可能用同等数量的谷物（即劳动者的生活资料）而不是用同等数量的金银或任何其他商品去购得。因此，等量的谷物，在相隔很远的时期里，具有差不多相同的真实价值，或者说能使其持有者购得或支配差不多等量的他人劳动。我是说，等量谷物比等量的几乎任何其他商品能购得或支配更近似等量的劳动；因为，即使是同等数量的谷物也不会购得绝对相等数量的劳动。劳动者的生活资料或劳动的真实价格，正如我在下面将要说明，在不同的时期是非常不同的；在一个走向富裕的社会要多于在一个停滞不前的社会；在一个停滞不前的社会又多于在一个趋向没落的社会。然而，每一种其他的商品所能购到的劳动的数量，与它在当时所能购到的生活资料的数量成比例。因此，用谷物地租，只受到一定数量的谷物所能购得劳动数量变动的影响。但是用任何其他商品规定的地租，不仅要受一定数量的谷物所能购得的劳动数量变动的影响，而且要受一定数量该种商品所能购得谷物数量变动的影响。

但是应当注意到，从一个世纪到一个世纪来说，谷物地租真实价值的变动，比货币地租真实价值的变动要小得多，但是从一年到一年来说却要大得多。正如我在后面将要说明，劳动的货币价格不是逐年随着谷物的货币价格而波动，它似乎不总是与谷物暂时的或偶然的价格相适应，而是与谷物平均的或通常的价格相适应。我在后面也将说明，谷物的平均的或通常的价格，又是受白银价格以及矿山提供白银数量多少的支配，还受到运送白银到市场所必须雇用的劳动量必须消费的谷物的数量支配。但是白银的价值，虽然有时从一个世纪到一个世纪变动很大，从一年到一年却变动不大，在半个世纪甚至一个世纪中，常常保持不变，或者几乎不变。因此，谷物的平均或通常的货币价格，在这样长的一个时期内也可能保持不变或几乎不变；与之相同，只要社会在其他方面保持相同的或大体相同的状况，劳动的货币价格也是一样。与此同时，谷物的暂时或偶然的价格却常常出现这一年比上一年高出一倍或者波动很大的状况，例如，从每夸特25先令涨到50先令。但当谷价涨至50先令时，谷物地租的真实价值和名义价值

都要比从前高出一倍，或者说能够支配比以前大一倍的劳动量或其他货物量，但在这所有的波动中，劳动的货币价格和大多数其他商品的货币价格，均保持不变。

因此，显然劳动才是价值唯一普遍的、唯一精确的尺度，或者说，是能在任何时候和任何地方比较不同商品的价值的唯一标准。大家都承认，从一个世纪到一个世纪的时间里，我们不能用购买商品的白银数量来衡量不同商品的真实价值。在一年到一年的时间里，我们也不能用谷物的数量来衡量这种价值。然而我们可以用劳动的数量十分准确地衡量不同商品从一个世纪到一个世纪和从一年到一年的真实价值。就从一个世纪到一个世纪来说，谷物是比白银更好的衡量尺度，因为在此期间等量的谷物比等量的白银更能支配等量的劳动。与之相反，就从一年到一年来说，白银是比谷物更好的衡量尺度，因为在此期间等量的白银更能支配等量的劳动。

真实价格与名义价格的区分，虽然对订立永久地租或缔结长期租约是有用的，但是对于日常生活中较为平常普遍的买卖却毫无用处。

在同一时间和地点，所有商品的真实价格和名义价格都成精确的比例。例如，在伦敦市场上，你出售任何商品得到多少货币，它就能使你在当时当地购买或支配多少劳动。因此，在同一时间和地点，货币是所有商品的真实交换价值的准确尺度。然而，只有在同一时间和地点才是如此。

尽管在相隔很远的地方，商品的真实价格和名义价格之间不存在一定的比例，往来两地之间贩卖货物的商人却只考虑它们的货币价格，即购入商品所用白银和卖出它们可能得到的白银之间的差额。在中国广州，用半盎司白银所能支配的劳动量和生活必需品与便利品的数量可能比在伦敦用一盎司白银支配的还要更多。因此，在广州售价半盎司的一种商品，对在广州拥有这种商品的人来说，比起在伦敦售价一盎司的商品对在伦敦拥有这种商品的人来说，可能在实际上更有价值、更为重要。可是，如果一个伦敦商人能用半盎司白银在广州购入一种商品，随后在伦敦以一盎司售出，他通过这笔买卖就获利百分

之百，仿佛一盎司白银的价值，在广州和在伦敦完全一样。至于广州的半盎司白银比伦敦的一盎司白银能使他支配更多的劳动和更大数量的生活必需品和便利品，对他来说无关紧要。他只关心，在伦敦一盎司白银总是比半盎司白银能支配两倍的劳动和生活必需品与便利品。

因此，由于一切买卖行为的适当与否都取决于商品的名义价格或货币价格，日常生活中几乎所有交易也受其调节，所以它比真实价值受到更大的注意就不足为奇了。

但是，在这本书中，有时这样做是有益的：即比较某一种商品在不同时间和地点的不同的真实价值，也就是说，这种商品在不同的情境下赋予其所有者不同程度的支配他人劳动的不同程度的能力。在这种情况下，我们所要比较的，不是出售某一种商品通常可能获得的白银量的多少，而是不同量的白银所能换得的劳动量的多少。然而，由于年代和地点的变化，劳动的时价很难准确地知道。而谷物的时价，虽然很少有地方做过定期的记录，人们一般却知道得比较清楚，并常常被历史学家和其他作家注意到。因此，一般说来，我们必须满足于使用谷物的时价，这不是因为它总是同劳动的时价保持完全相同的比例，而是因为它最接近我们所能得到的这一比例。我在后面将做几种这种比较。

随着产业的发展，商业国家发现了将几种金属铸成货币更为方便：较大的支付使用金币，价值一般的交易用银币，较小的交易使用铜币或其他粗金属。然而，他们总是认为其中一种金属比其他两种金属更便于作为价值尺度；而他们选中的那一种似乎都是首先用作商业媒介的金属。一旦开始使用这种金属作为本位（在没有其他货币时，他们必须如此），他们一般就继续使用，即使原本的必要性已经消失。

我认为，在所有国家里，最初只有被特别看作价值标准或尺度的那种金属铸成的货币才是用于支付的法定货币。在英格兰，黄金在铸成货币以后的长时期内，仍不被认为是法定货币。金币与银币之间的比价，没有任何公共法律或公告的规定，而是由市场决定的。如果债

务人提出用金币还债，债权人可以完全拒绝，也可以按他和债务人双方同意的金价来接受。如今，除了作为小额银币的找头之外，铜已不再是法定货币。在这种情况下，本位金属与非本位金属的区分就不只是名义上的了。

随着时间的消逝，由于人们逐渐习惯于使用不同金属的铸币，因而更了解它们之间的价值比例，我相信大多数国家会发现用公共法律规定来确定这个比例是很方便的，例如，一定重量和纯度的1个几尼应换21先令，是支付同额债务的法定货币。在此种情况下，当这种法定比例继续有效时，本位金属与非本位金属的区分就只是名义上的了。



佛罗伦萨的铸币佛罗林

流通于意大利商业城市中的货币是中世纪欧洲最稳定的货币之一，图中铸币佛罗林被广泛使用于当时的国际贸易中。

可是，由于这种法定比例的变动，这种区分又变得、至少是似乎又变得不只是名义上的了。例如，如果1几尼的法定价值降至20先令或升至22先令，所有用银币表示的账目以及几乎所有的债务，大部分可以和从前一样，用同一数量的银币支付；但是以金币支付时数量就会非常不同，在20先令时多一些，在22先令时少一些。白银的价值似乎比黄金的价值更不易变动。黄金的价值似乎依赖于它所能换得的白银的数量；而白银的价值则似乎并不依赖于它所能换得的黄金的数量。可是，这种差别完全是由于记账的习惯，以及用银币而不是用金币来表示所有大小数额的习惯导致的。例如，德拉蒙德先生有一张数额为25或50几尼的期票，在发生了上述的比例改变后，仍然可以像以前一样，用25或50几尼支付。这就是说，在比例改变以后，仍可像从前一样，用同等数量的黄金还债；但是如果用白银，数量就完全不同。在兑付这种票据时，黄金的价值似乎比白银变动更小。好像白银的价值是用黄金衡量的，而白银却不能衡量黄金的价值。如果记账以及用货币表示票据和其他债务的习惯都是这样，并且变得普遍通行，那么，被看作作为价值标准或尺度的特定金属就会是黄金，而不是白银了。

实际上，在不同铸币金属各自的价值间的任何一种法定比例继续有效时，所有铸币的价值是由最贵重的那种金属的价值来决定的。12枚铜便士包含常衡[2]半磅的铜，并不是最好的铜，在铸成硬币以前，不值7个银便士。但是由于法律规定12个这样的便士可以兑换1先令，它们在市场上就被看作是值1先令，在任何时候都可以用来兑换1先令。甚至在大不列颠的最近一次金币改革以前，金币，至少是在伦敦及其附近流通的那一部分金币，比起大部分的银币，一般很少跌落到它们的标准重量以下。可是，磨损的21先令银币仍被视为等于1几尼，后者诚然也有磨损，但不像银币那样严重。最近的法规，或许使金币接近它的标准重量，像任何一国的现行铸币可能办到的那样；而在政府机关有只按重量接受黄金的法令，只要该法令得到执行，就可能使金币的标准重量保持不变。银币仍然像在金币改革以前那样，处

于磨损剥蚀的状态。可是在市场上，磨损了的21先令银币，仍然被认为值1个几尼的完好金币。

金币的改革显然提高了可以与其兑换的银币的价值。

金银条块市场价格的偶然波动，其原因也和所有其他商品的市场价格偶然波动一样。由于海陆运输的各种事故而使这些金属常常丢失，由于在镀金和包金、镶边和绣花中不断耗费这些金属，由于铸币和器皿的磨损，在所有自己不拥有矿藏的国家，不得不持续不断地进口金银，以弥补此项损失和消耗。我们可以相信，进口商人也像所有其他商人一样，尽可能地使自己的不定期的进口符合他所判断的当时的需求。可是，尽管他们十分注意，仍然有时进口过多，有时又进口过少。当进口的条块比需要的更多时，与其冒着风险和麻烦将其重新出口，他们有时宁愿按低于普通价格或平均价格的条件出售其中一部分。反之，当他们进口得比需要更少时，他们得到比上述价格更高的利润。但是，尽管有这种种偶然的波动，金块或银块的市场价格却在几年之中持续保持稳定的状态，或是略低于，或是略高于造币厂价格；我们可以肯定，这种持续稳定的略高或略低的价格，是受某种铸币状态的影响，这种影响使当时一定数量的铸币比它所应包含的准确数量的金银条块的价值更高或更低。这种影响的稳定和持续，是与造成这种影响的原因的稳定和持续相称的。

任何一国的货币，在特定的时间和地点，是否为价值的准确尺度，要看通用的铸币是否准确地符合它的标准，即是否准确地包含它所应包含的纯金或纯银的数量。例如，如果在英格兰，44.5个几尼恰恰包含1磅重的标准金，即11盎司纯金和1盎司合金，那么，英格兰的金币可以在任何特定的时间和地点作为所有商品实际价值的准确尺度。但是，如果由于磨损消耗，44.5个几尼一般包含的标准金不到1磅重，而且磨损的程度又参差不齐，那么这种价值尺度像所有其他度量衡常有的情形那样，就不是很准确，由于完全符合其标准的度量衡并不多见，于是商人尽可能地来调整自己货物的价格：不是按照这些度量衡应当是怎么样，而是按照凭自己经验所发现的实际平均应该是怎么样的。由于铸币中出现了同样的混乱，货物的价格也同样不是按

照铸币中所应包含的纯金或纯银的数量来调整，而是按照凭经验发现的平均铸币的实际含量来调整。

应当指出，所谓货物的货币价格，我所理解的总是指它们出售所得到的纯金或纯银的数量，而丝毫不考虑铸币的名称。例如，爱德华一世时的6先令8便士，我认为同现今1英镑的货币价格相同；因为，根据我们所能判断的，它包含的纯银数量是相同的。

第六章　论商品价格的组成部分

在资本积累和土地占有之前的早期未开化的社会状态下，获得各种物品所需要的劳动数量之间的比例，似乎是能为任何各种物品互相交换准则所支持的唯一条件。例如，在以狩猎为生的国度中，捕猎一只海狸的劳动量通常为捕猎一只鹿的劳动量的两倍，那么，一只海狸自然应当交换两只鹿，或者说值两只鹿。通常是两天或两小时劳动的产物，应值通常是一天或一小时劳动产物的两倍，这是很自然的。

如果一种劳动比另一种更为艰苦，我们自然会对这种比较艰苦的情况加以考虑；一小时的更为艰苦的劳动的产品，常常交换另一种比较不那么艰苦的两小时劳动的产品。



水车磨坊中的工人在搬运谷物

显然，对于同一劳动领域、同一劳动岗位和同一劳动产品而言，在相同的劳动时间内，不同的劳动者往往会付出不同的劳动量。

此外，如果一种劳动需要有不寻常程度的熟练和智巧，出于对这种才能的尊重，人们会自然地给予这种产品超出其所费劳动时间的价值。这种才能不经过长期的实践是无法得到的，而它们产品的较高价值通常只不过是对于获取这种技能所耗费时间和精力的合理补偿。在社会的高级状态下，对于需要特殊艰苦和特殊技能的工作的补偿通常体现在劳动工资上，而类似的补偿在社会最初期和最粗野的阶段想必也发生过。

在这种情况下，劳动的全部所得都归于劳动者；获得或生产这一物品一般所需要的劳动量是一种物品通常应可购买、支配或交换的劳动量的唯一依据。

一旦资本在个别人手中积聚起来，他们其中的一些人就会自然用之来雇用勤勉的人民劳作，并为他们提供原材料和生活资料，目的是通过劳动产品的售卖以及从他们的劳动对原材料价值的增加中获得利润。在将制成品交换成货币、劳动和其他货物时，除了足以支付原材料、工人的工资的部分外，还必须留有一部分给经营这项事业的企业家，作为他将资本投入这项风险活动的利润。因此，在这种情况下，工人们附加在原材料上的价值分成了两个部分：一部分用来支付工人的工资，另一部分支付雇主的利润，作为他垫付原料和工资的全部资本的报偿。如果从售卖工人的产品所得到的预期收益不能多于他所垫付的资本，他就不会对雇用工人感兴趣；除非利润与所投入的资本成某种比例，否则他就不会进行大投资而只进行小投资。也许有人会认为，资本所带来的利润只不过是换了一种说法的某种特殊劳动——监督和指挥的报酬。但利润和报酬是完全不同的，受不同原则的支配，利润与监督指挥这种劳动的数量、强度和智巧程度根本不成比例。利润只与所运用的资本量有关，其大小与资本量的多少成比例。例如，我们假设在某处，通常的制造业年利润率为10%，有两个工厂，每个厂子里都雇有20个工人，工人的工资是每年15镑，加起来每个厂子要付300镑的工人工资。我们再假设一个厂子只使用粗糙的原料，每年只值700镑，而另一个厂使用精细的原料，为每年7000镑。在这种情况下，其中一家工厂每年所用的资本仅是1000镑，而另一家厂子所用的资本是每年7300镑。在年利润率为10%的情况下，其中一家厂子的

经营者期望每年得到的利润是100镑，另一家厂主期望得到的利润是每年730镑。尽管他们的利润如此不同，但他们在监督和指挥上所花的劳动如果不能说是完全相同，也可以说是几乎一致的。在许多大工厂里，几乎全部这种劳动都被委任给一个重要的职员。他的工资适当地体现了这种监督与指挥的劳动的价值。虽然在决定这类职员的工资时，通常不仅仅要考虑他付出的劳动与技能，还要考虑托付给他的责任，但这与他所监管的资本是不成比例的；同时，资本的所有者尽管几乎摆脱了所有劳动，但仍然希望他的利润与他的资本保持正常的比例。因此，在商品的价格中，资本利润和劳动工资是两个完全不同的组成部分，受完全不同的原则支配。

在这种情况下，劳动的全部产品不全归属于劳动者。大部分情况下，劳动者必须与雇佣自己的资本所有者分享劳动产品。通常取得或生产任何一种商品需要的劳动量也不是这种商品通常应该购买、支配和交换的劳动量的唯一依据。显然，必须有一个额外的数量，作为垫付劳动工资和提供原材料的资本的利润。

任何国家中的土地一旦变成了私有财产，地主就像其他所有人一样，喜欢不劳而获，即使对土地的天然产物也要求地租。在土地公有的时代，森林中的木材、田地上的草以及大地上的各种自然果实，只需要劳动者耗费采摘它们的辛苦即可，而现在对他来说也必须付出施加在它们身上的额外代价。他必须花费代价取得采集东西的许可，并且将他劳动所采集或生产的一部分分给地主。这部分产物或这部分产物的价格构成了地租，从而成为大多数商品价格中的第三个组成部分。

必须注意到，价格的所有不同组成部分的真实价值，是用它们各自所能购买或支配的劳动数量来衡量的。劳动不仅衡量价格中分解成为劳动〔工资〕的那一部分的价值，而且也衡量其分解成为地租和利润的那两部分的价值。



圈地运动盛行的英国大亚茅斯地区

地租是农业工人创造的被剥削者所占用的超额利润，它体现出土地所有者与农业工人的剥削关系。圈地运动奉行“价高者得”的租地模式，例如牧羊人如果愿意缴纳更高的地租，地主就会暴力驱赶承担不起同等地租的旧佃户，这就是所谓的“羊吃人事件”。

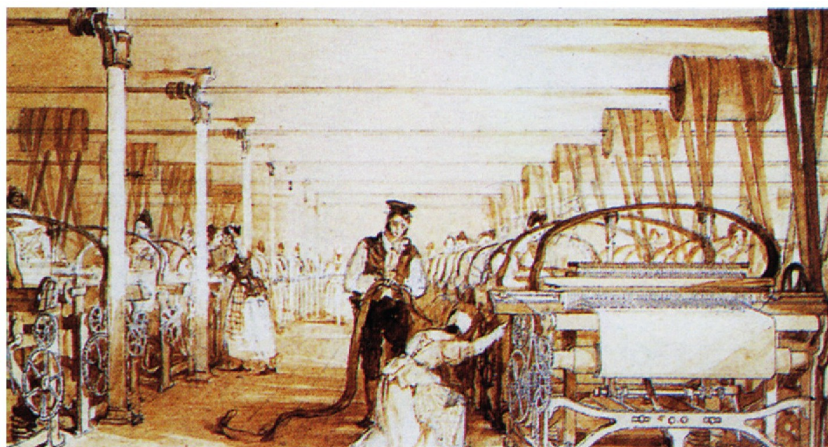
在每一个社会中，任何一种商品的价格最后均会被分解为这三部分的某一部分或全部；而在每一个进步社会中，这三部分均会或多或少地进入绝大部分商品的价格，成为其组成部分。

例如，在谷物价格中，一部分用来支付地主的地租，另一部分用来支付生产中所使用的劳动者的工资或维持牲畜的费用，第三部分用

来支付农场主的利润。这三部分似乎直接而最终地构成了谷物的全部价格。或许有人认为，价格的组成部分中还必须有第四个部分，用来抵偿农场主的资本折旧，即补偿牲畜和其他耕种用具的损耗。但是必须看到，任何耕种用具的价格，例如耕马，也同样由这三部分构成：用来饲养它的土地的地租，饲养和照料它的劳力的工资，以及垫支这一土地的地租和这种劳动的工资的农场主的利润。因此，虽然在谷物的价格中必须有一部分用以支付耕马的维持费和价格，但整个谷物的价格仍然同样地直接或最终分解为地租、劳动和利润这三部分。

对于面粉或其他粗粉的价格，我们必须将谷物的价格、磨坊主的利润以及他的雇员的工资加在一起；对于面包的价格，必须将面包师的利润和他的雇员的工资加上去；而对于两者的价格，还必须把将谷物从农场主的房屋运往磨坊主的房屋、从磨坊主的房屋运往面包师的房屋的劳动，以及垫支这种劳动工资的人的利润加上去。

亚麻的价格也像谷物的价格一样分为三部分。在麻布的价格中，我们必须把亚麻的价格，刷洗工、纺工、织工、漂白工等工人的工资，以及他们各自的雇主的利润加在一起。



用蒸汽机替代了水力驱动织布机的棉纺厂

绝大多数商品的价格都由三部分组成：劳动者的工资、地租、资本家的利润。当然，牲畜、机器的损耗也可以直接或最终分解为地租、劳动和利润这三部分。

任何商品的制造越接近于完成，其价格中工资和利润的部分和地租相比，占比越大。随着制造的进行，不仅需要偿付的利润项目数增加，并且后一阶段需要比前一阶段得到更多利润，因为后者比前者需要更多的资本。例如，雇用织工的资本，必须大于雇用纺工的资本。因为，雇用织工的资本，除了要付还雇用纺工的资本及其利润，还要支付织工的工资。利润总是与资本保持着一定的比例。

然而，在最进步的社会中，总是有少数商品，它们的价格只分成两部分，即劳动的工资和资本的利润；还有些为数更少的商品，其价格的组成部分只有劳动工资一项。例如，在海鱼的价格中，一部分支付渔夫的劳动，另一部分支付捕鱼时运用的资本的利润。地租极少算作其价格的一部分，虽然有时也有例外，我将在下文中说明。内河渔业的情况与海上捕鱼完全不同，至少就欧洲大部分地区来说是如此。鲑鱼业要支付租金，尽管这种租金被称为地租并不恰当，但却和工资与利润一起，构成鲑鱼价格的一部分。在苏格兰的某些地方，穷人在海岸以收集斑斓小石，即以通常所称的苏格兰卵石为业。石雕匠付给他们的价格只是他们劳动的工资，既不包含地租，也不包含利润。

总之，任何商品的整个价格，最后必由这三部分中的某一部分或全部构成；在支付土地的地租以及培植、制造和运往市场的全部劳动的价格以后，剩下的必须是某个人的利润。

由于每一个具体商品的价格分开来看可以分解成上述三部分中的某一部分或全部，因此，构成一国每年全部劳动产物的所有商品的价格合起来看也必然分成同样的三部分，以劳动的工资、资本的利润和土地的地租分摊到该国的不同居民头上。社会每年由劳动采集或生产的全部东西，或者说这些东西的全部价格，最初就这样在该社会成员中的某些人之间进行了分配。工资、利润和地租是所有收入和交换价值的最初来源。所有其他收入最终都源自这三者中的某一种。

任何一个从自己资源中获得收入的人，其收入必然来自于他的劳动、资本或土地。来自劳动的收入称为工资。来自运用资本、雇用工人的收入称为利润。拥有资本自己却不使用，而是借给别人以获得收

入，这种收入称为货币的利息或使用费。利息是借款人支付给贷款人的补偿，因为贷款人本来有机会从这笔货币中获得利润。由借款获得的利润，一部分自然属于借款人，因为他承担了投资的风险和运营资本的麻烦，另一部分属于贷款人，因为他使得借款人有了获得利润的机会。货币利息总是一种派生收入，除非借款人是个举新债还旧债的败家子，否则偿还利息的款项如果不是从使用货币所获得的利润中支付，就是从其他收入来源支付。完全从土地中获得的收入称为地租，属于地主。农场主的收入部分来自他的劳动，部分来自他的资本。土地对他来说只是一个借以赚取劳动工资和获得资本利润的工具。所有的赋税，从及所有源于赋税的收入，如所有的薪金、养老金和各种年金，都是最终从这三种初始的收入来源中得来，并从劳动工资、资本利润和土地地租中直接或间接支付的。

这三种不同的收入，当它们属于不同的人时，是容易辨认的；但当它们属于同一个人时，有时互相混淆，至少按普通说法来说是如此。

耕种自己一部分土地的乡绅，在支付耕作费用以后，理应得到作为地主的地租和作为农场主的利润。但他习惯于把自己的全部所得称为利润，这样就把地租和利润混淆了，至少按普通说法来说是如此。我们在北美和西印度群岛上的大多数种植园主就是这种状况。他们中的大多数耕种自己的土地，因而我们很少听到人们说种植园的地租，而是常常听到说种植园的利润。

普通的农场主很少雇用监工去指导农场的一般作业。他们常常用自己的双手做大量的工作，如犁田、耙地等等。因此，谷物在支付地租以后，剩下的不仅应当用来偿付在耕作中使用的资本以及资本的普通利润，还应当用来支付他们作为工人和监工二者的工资。可是，在支付地租和维持资本以后，剩下的被统称为利润。然而工资显然是它的一部分。农场主省下了这笔工资，就必须得到它。因此，这样的情形下人们又把工资和利润混为一谈了。



雅典的手工业者

“地租和利润”与工资混淆使劳动者处于被剥削地位。雅典的繁荣吸引了大量的手工业者，陶工、绳匠、木匠等等。但他们在雅典永远不会拥有土地，更没有公民权。

一个独立工作的制造业者，假如拥有足够的资本购买原材料并维持自己的生活直到货物上市，那么他应该获得在老板手下工作的工人的工资以及老板通过出售工人的产品所得的利润。但他的全部收益也统称为利润，这样，工资和利润也混淆了。

一个自己动手培植经营花园的花园主，集三种不同的角色于一身，即地主、农场主和工人。所以，他的产品应当首先支付他作为地主的地租，其次支付他作为农场主的利润，然后支付他作为工人的工资。然而，通常他的整个收入都被看作他的劳动报酬。这样，就把地租和利润与工资混淆了。

在一个文明国家中，极少有商品的交换价值只是由劳动产生的，大部分商品的交换价值主要是由地租和利润构成，因此该国每年的劳动产物所能购买或支配的劳动量，总是远远超过这些年产物在栽种、制造和运输所使用的劳动量。假设社会每年能够运用它每年所能购买的全部劳动量，那么由于劳动量每年增加很大，下一年产品的价值就会比前一年的产品价值大得多。但是，没有哪一个国家是把全部年产物用来维持勤劳的人民的。到处都有四体不勤的人要消费年产物的一大部分；根据年产物在这两个不同阶级的人群中分配的比例，一国年产物的普通或平均价值随之逐年增加，或逐年减少，或保持不变。

第七章　论商品的自然价格和市场价格

在每一个社会或地区，在每种劳动和资本的每种用途中都会有一个一般或平均的工资率和利润率。这个比率，正如我后面所说的那样：部分自然地受制于社会的总体境况，即富裕还是贫穷，处于进步、停滞还是退步的状况；部分地受制于每种用途的特殊性质。

在每一个社会或地区，同样有一个一般或平均的地租率，它像我在后面所说的那样：部分地受制于土地所处的社会或地区的总体情况，部分地受制于土地的天然或人工改良的肥沃程度。

这些一般或平均的比率，可以称为彼时彼地通行的自然工资率、自然利润率和自然地租率。

任何商品的价格如果不多不少，刚好足以支付在准备、生产这种商品并将其运送到市场过程中所使用的土地的地租、劳动的工资和资本的利润（按照它们的自然率）时，这种商品就可以说是按它的所谓自然价格出售的。

商品按照这样的价格出售，恰恰等于它的价值，或者说是将这种商品投入市场所真实耗费的成本。虽然按照通常的说法，任何商品的所谓（原始）成本并不包括将其再次售卖的人的利润，但如果他不以一个能让他获得当地普通利润率的价格出售他的商品，那么他显然会因为这笔交易而蒙受损失，因为他本可以将自己的资本投入他途而获取这笔利润。他的利润就是他的收入，是他生活资料的来源。他在制造和将商品运往市场的过程中，要垫付工人的工资或生活资料，也要垫付他自己的生活资料，而后者大体上与他从商品出售中合理预期到的利润相当。如果商品售卖没有带给他这笔利润，那么就没有恰当地偿还他为这些商品的销售所实际付出的成本。

虽然让一个商人获得这种利润的价格并不总是他任何时候出售其货物的最低价格，但却是他在相当长的时期内可能出售货物的最低价

格；至少是在有着完全自由的地方，或者是在可以随意改变职业的地方，情况即是如此。

商品出售的实际价格，通常被称为市场价格。它可能高于、低于或恰好等于商品的自然价格。



汉萨同盟商人在汉堡

市场价格是由内部竞争形成的，它决定于两个因素：商品的价值和这种商品在市场上的供求状况。

每一种特定商品的市场价格是由投放进市场的商品实际数量和愿意支付商品的自然价格——也就是把商品送入市场所必须支付的地租、劳动工资和利润的价值总和——也就是人们的需求量之间的比例所决定的。愿意支付商品自然价格的人可称为有效需求者，而他们的需求可称为有效需求；因为这种需求足以使商人将商品送入市场。它不同于绝对需求。从某种意义上说，一个穷人拥有一辆六匹马拉的大马车的需求。他很想得到它；但他的需求不是有效需求，因为这些商品绝不会因为满足他的需求而进入市场。

当进入市场的某种商品数量少于有效需求的数量时，所有愿意支付将商品送入市场所需的地租、工资和利润的全部价值的人不能得到他们想要的数量。其中有些人为了得到想要的数量，宁愿以更高的价格购入。此时他们便开始了竞争，而市场价格将会或多或少地高于自然价格，高出自然价格多少，根据短缺的数量多少以及因竞争者的富有和奢侈挥霍程度所造成的竞争剧烈程度而定。在同等富有和同样奢侈的竞争者中，相同的短缺程度所引起的竞争的剧烈程度是由这种商品对需求者的重要性而定的。因此，当城市被封锁或发生饥荒时，生活必需品的价格总是非常昂贵。

当进入市场的某种商品数量超出有效需求的数量时，商品无法全部被卖给所有愿意支付将商品送入市场所需的地租、工资和利润的全部价值的人。有一些货物必须被卖给那些只愿支付较低价格的人，而他们支付的较低价格必然会降低所有商品的价格。此时市场价格将会或多或少地低于自然价格，低于自然价格的多少根据超出的数量多少以及由此带来的卖方的竞争激烈程度和卖方脱手商品的迫切程度而定。尽管超过的程度相同，但易于腐烂的商品比易于保存的商品能引起卖方更大的竞争。例如，柑橘之于旧铁器便是如此。

当进入市场的某种商品的数量正好满足有效需求时，市场价格自然地与自然价格相等，或者相去不远。此时手头上的全部商品可以在自然价格上售尽，而不能以更高的价格出售。不同卖者之间的竞争使

他们都得接受这个价格，但也不会使他们接受更低的价格。

每种商品送入市场的数量，自然会自行适应有效需求。对所有使用土地、劳动或资本而使商品供应到市场的人来说，他们的利益在于供给量绝不超过有效需求；而其他的人的利益在于市场出售的数量绝不少于有效需求。

无论何时，只要市场出售的量超过有效需求，那么，这种商品价格的某些组成部分将会以低于自然率的价格偿付。如果是地租，出于利益考虑，那么地主就会撤回一部分土地，出于工资或者利润考虑，那么工人或其雇主就会撤回一部分劳力或者资本。因此，发往市场的货物不久后就会不多于有效需求量，价格的不同组成部分的报酬也会回升到自然率，整个价格也会上升到自然价格。

如果，相反地，进入市场的商品数量少于有效需求量，那么它价格的某些组成部分将会以高于自然率的价格偿付，出于利益考虑，如果是地租，那么地主就会投入更多的土地，出于工资或者利润考虑，那么工人或其雇主就会使用更多的劳动和资本使商品发往市场。因此，发往市场的货物不久后就会足以满足有效需求量，价格的不同组成部分的报酬也会回落到自然率，整个价格也会降至自然价格。

于是，自然价格就像是中心价格一样，所有商品的价格不断趋向它。尽管各种偶然事件有时会把价格抬高到中心价格之上，有时把价格压低，甚至低于中心价格。但无论是什么障碍阻止了价格稳居在这个静止而持续的中心，价格总是不断地趋向于这个中心。

每年将某种商品送入市场所使用的劳动总量，自然也会按这种方式使自己适应于有效需求。其目的自然是始终把适当数量的商品提供给市场，使其足够适应需求，而不超过有效需求。

对于某些行业，同量的劳动在不同的年份生产出的商品数量不尽相同；而在其他行业中，同量的劳动生产出的商品数量总是一样的，或者说是非常接近的。在农业中，同样多的劳动者在不同年份中会生产出截然不同数量的谷物、葡萄酒、油类、啤酒花等等。但是，同样

多的纺工和织工生产的麻布和呢绒量则年年相同或几乎相同。在前一类产业中，只有平均产量才会在各个方面适应有效需求，由于实际产量经常比平均产量大得多或者小得多，所以送到市场的商品数量有时比有效需求超出很多，有时又缺少很多。因此，即使有效需求一直保持不变，商品的市场价格也会有很大的波动，有时大大低于自然价格，有时又大大高于自然价格。在后一类产业中，同量的劳动生产出的商品数量总是一样的，或者说是非常接近的，所以产量能够更准确地适应于有效需求。因此，当有效需求不变时，商品的市场价格与自然价格完全相同，或是几乎相同。大家凭经验就会知道，麻布和呢绒的价格不会像谷物那样变动得那么频繁，幅度也没那么大。麻布和呢绒的价格只随需求的变化而变化；而谷物的价格，不仅随需求的变化而变化，还随着为了满足这种需求而进入市场的商品量更为剧烈而频繁的变化而变化。



佛兰德的一对夫妇在自己的珠宝行里接待顾客

个人以及社会作为个人的集合劳动来生产和制造其所需要的生活的物质基础，以及来满足其需要。妇女经常参与家庭商业活动，例如在商铺中卖货、记账，有些妇女甚至在其丈夫过世后继承丈夫的贸易活动。图中被驯化的猴子展现出了这家人的富裕程

度。

任何商品的市场价格偶然或一时的变动，主要影响的是价格中的工资和利润两个组成部分，对地租部分影响较小。用货币规定的地租，无论是其价值还是比率，均不受市场价格波动的影响。以初级产物的一定比例或一定数量收取的地租，其每年的价值无疑会受到商品市场价格偶然或一时的波动的影响，但其比率却不会受到影响。在确定租地条件时，地主和农场主均力图按照自己的判断，将每年地租的比率按产物的平均和普通的价格，而不是按暂时和偶然的价格去规定。

市场价格的波动对工资和利润的价值和比率的影响，根据市场上商品或劳动是积压过多还是数量不足，是已完成工作还是待完成工作而定。一次国丧会提高黑布的价格（在这种情况下，市场上的黑布存货几乎总是不足），从而提高持有大量黑布的商人的利润，但不会对织工的工资有影响。市场上是商品的存量不足，而不是劳动的存量不足；是已经完成的工作不足，而不是待完成的工作不足。它会提高裁缝雇工的工资。市场上由于裁缝这种劳动的存量不足，而对更多的裁缝劳动和工作有着有效需求。国丧也会降低彩色丝绸和布匹的价格，进而减少手头持有大量这些商品的商人的利润。同时，它也会降低被雇用制造这些商品的工人的工资，对这些商品的需求会停滞6个月或者12个月。市场上这些商品和劳动都积压得太多了。

但是，尽管每一种具体商品的市场价格可以说是按照这种方式持续地趋向于自然价格，但有时由于特殊的意外事故，有时由于自然的原因，有时由于特殊的管控措施，许多商品可以在很长时间内将它们的市场价格维持在大大高于其自然价格的水平上。

当某种商品的有效需求增加，其市场价格随之大大超出自然价格时，运用其资本以供给市场这种商品的人通常小心地隐瞒这种变化的秘密。如果供不应求的情况广为人知，他们的巨大利润会诱使大量的新竞争者以同样的方式运用资本，以至于有效需求得到充分满足，市场价格很快就会降到自然价格，或许有时甚至低于市场价格。当供给

者住得离市场很远时，他们有时可以几年之中都保守这一秘密，在这几年中，没有新的竞争者，因而他们可以享受超额利润。但是，必须承认的是，这种秘密难以长久保持，而一旦这一秘密被别人知道了，超额利润也就不存在了。

制造业中的秘密可以比商业中的秘密保持得更长久。一个染匠如果发现了一种制造染料的新方法，这种方法的费用仅是通常方法的一半。只要经营得好，他可以终生享受这一发现的益处，甚至将其传给子孙后代。他的超额所得来自于偿付他私人劳动的高价格，后者正是在于那种劳动的高工资中。但是由于他的资本的每一部分一再享有这种利得，并且这种利得总额同资本总额保持一定的比例，因而这种利得被普遍地认为是资本的超额利润。

诸如此类市场价格的这种提高，显然是源于意外事件的影响，但它的作用有时可以持续很多年。

有些自然产物的生产需要特殊的土壤和位置，以至于一个大国即使利用所有适于生产这种产物的土地也可能不足以满足有效需求。因此，送入市场的全部产品，可能会被售予那些愿意支付比生产所用土地的地租、制造和送往市场所用劳动的工资和所用资本的利润（按其各自的自然率计算）更高价钱的人。这些商品按这样的高价出售可以持续几个世纪；此时，价格中地租的那一部分一般高于其自然率。这种稀有珍贵产物的土地地租，例如法国某些具有特优土壤和位置的葡萄园的地租，与其邻近的具有同等肥沃和耕作程度的土地地租不会有常规性的比例。反之，将这种商品送往市场所使用的劳动的工资和资本的利润，却很少超出它们对于邻近地区其他业务中所使用的劳动工资和资本利润的自然比例。

市场价格的这种提高，显然是源于自然因素的影响，这种影响可能使有效需求永远得不到充分满足，因此可能将永远地持续作用下去。

给予个人或贸易公司垄断的权利，同贸易或制造业中的秘密有同样的效果。垄断者通过使市场经常性地存量不足，从而使有效需求永

远得不到充分满足，进而可以以大大超出其自然价格的价位出售自己的商品，使他们的报酬，不论是工资还是利润，都大大地超出其自然率。

垄断价格在任何情况下都是可能得到的最高价格。反之，自然价格或自由竞争的价格，虽然不是在任何情况下，但是在相当长的时间内，是可能得到的最低价格。前者是任何情况下可以向买者榨取的最高价格，或是设想中买者愿意支付的最高价格。而后者是卖者通常能接受的最低价格，也即他们能维持继续经营的最低价格。

同业公会的排他特权、学徒法规，以及某些职业中将竞争人数限制到本可以进入的数量以内的那些法律，虽然在程度上较轻，但都会产生类似垄断的影响。它们是一种宽泛的垄断，常常能使生产某些商品的整个产业中的市场价格长时间地超过其自然价格，并且使生产这些商品所用到的劳动工资和资本利润比自然率略高。

市场价格的这种提高，会与导致它提高的规制政策同时存在下去。

任何商品的市场价格尽管可以长时间地居于自然价格之上，却很少能够长时间地处于自然价格之下。无论价格的哪个部分以低于自然率的水平被支付，利益受到影响的人都会立即感到遭受了损失，因而立即撤回投入其中的土地、劳动或资本的足够多的部分，以使进入市场的商品数量少于有效需求。于是其市场价格很快就会回升到自然价格。至少在完全自由的地方情况会是这样。

同样的学徒法规和其他同业公会法规，在制造业繁荣时，能使工人的工资提高到大大超出自然率，而当其衰落时，有时又迫使他们的工资降到大大低于自然率。在前一场合，这些法规将很多人排除在这一行业以外；在后一场合，这些法规又将这些人排除在其他行业之外。不过，这些法规，对抬高劳动者的工资起着相当长期的作用，但对降低劳动者的工资却没起到那么长久的作用。对于前者，法规可以维持长达几个世纪，而对于后者，法规持续的时间不会超过行业繁荣时接受培训的工人的有生之年。这些工人离世后，这种行业中接受培

训的人数自然就会与有效需求相适应。政策必须像印度和古埃及（在那里，宗教教义规定每一个人必须子承父业，如果改行就是犯了最严苛的渎神之罪）的政策那样凶暴，才能在任何一个行业中，在几代人的时间内，使劳动工资或资本利润降到它们的自然率以下。

关于商品的市场价格与自然价格的偏离，不管这种偏离是偶然性的还是持久性的，我想我目前需要说的就是这些。

自然价格本身随其组成部分即工资、利润和地租的自然率的变动而变动。在任何社会中，这种自然率都随着社会的情况，即社会的贫富，社会的进步、停滞或衰落而变动。我将在以下四章内，竭力详尽明了地说明这些不同变动的原因。

第一，我将力图说明，是哪些情况自然而然地决定工资率，以及这些情况是以何种方式受到社会贫富，社会进步、停滞或衰落状态的影响。

第二，我将力图说明，是哪些情况自然而然地决定利润率，以及这些情况又是怎样受到社会贫富，社会进步、停滞或衰落状态的影响。

虽然货币工资和利润在劳动和资本的不同用途中非常不同，但是在所有不同行业的劳动中的货币工资以及在所有不同用途中的资本的利润，似乎普遍存在着某种比例。以后将会讲到，这个比例部分地取决于不同用途的性质，部分地取决于所在社会的不同法律和政策。但是，这一比例虽然在许多方面取决于法律和政策，却很少受到社会贫富的影响，也很少受到社会进步、停滞或衰落状态的影响；在所有这些情况下，它始终保持不变或几乎不变。

第三，我将力图说明决定这个比例的一切不同情况。

第四也是最后，我将力图说明是什么情况决定了土地的地租，以及提高或降低了土地所产一切物品的实际价格。

第八章　论劳动工资

劳动的产物构成劳动的自然报酬或自然工资。

在土地私有和资本积累以前的原初社会状态下，劳动的全部产物属于劳动者。没有地主和雇主要求同他分享。

如果这种状态继续下去，因分工改进劳动生产力，劳动工资也随之而提高。一切东西都会变得更加便宜。用更少量的劳动就能把它们生产出来。在这种状态下，由于等量劳动生产的商品自然会相互交换，所以，更少的劳动的产物就可以买到各种商品。



雇用童工的早期工厂

对于工人来说，劳动只是维持劳动力再生产的一种手段。在劳动过程中，工人在必要劳动时间内生产劳动力的价值，在剩余劳动时间内为资本家生产剩余价值。早期工厂不仅工作时间长（最长达14个小时），而且还雇用童工。

但是，虽然所有的东西在实际上会变得更加便宜，许多东西在表面上比以前却会更贵一些，或者说会交换更大数量的其他货物。例如，假设在大多数的行业中劳动生产力提高到10倍，或者说一天的劳动能生产出相当于最初10倍的产量；但在个别行业中劳动生产力只提高了一倍，或者说一天的劳动只能生产出最初两倍的产量。用大多数行业中一天劳动的产物去交换该个别行业中一天劳动的产物，10倍于

原生产量的前者只能购买到两倍于原生产量的后者。因此，后者的任何数量，例如一磅，似乎比以前要贵5倍。可是实际上，它要便宜一半。虽然要用其他货物5倍的数量去购买它，却只需有一半的劳动量去购买或生产它。因此，获取它会比以前容易一半。

但是一引入土地私有和资本积累，这种由劳动者享有自己劳动的全部产物的原初状态，便宣告终结。所以，早在劳动生产力取得最大的改进以前，那种状态便已终止，它对劳动报酬或工资的影响如何，就不必进一步去探索了。

土地一旦变为私有财产，地主就会要求从劳动者所能从土地种植或收集的几乎全部的产物中得到一份。地主的地租构成了用在土地上的劳动所得产物的第一项扣除。

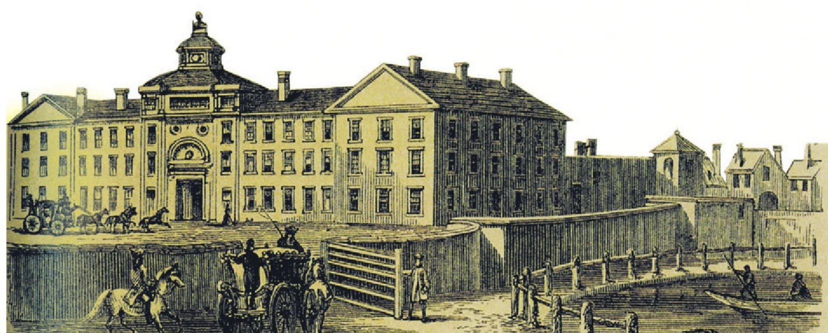
种田者很少有足够的生存资料以维持生计到庄稼收割。他的生活费用一般由雇主，即雇用他的农场主的资本预付；除非能分享劳动的产物，除非自己的资本能带来回报，否则农场主是没有兴趣雇用农业工人的。这种利润是用在土地上的劳动所得产物的第二项扣除。

几乎所有其他劳动的产物，也同样要扣除利润。在所有的手工业和制造业中，大部分的工人在完工之前都需要有一个雇主，为他们提供原料，预付工资和生活费。雇主分享工人劳动的产物，或分享劳动在所提供的原料上增添的价值，这一份就是他的利润。

确实，有时候可能有这样一个独立的工人，其资本足以购买工作所需的原料，并在完工以前维持自己的生活。他既是雇主，又是工人，能享有自己劳动的全部产物，或劳动在所使用的原料上所增加的全部价值。这包含了通常归两个不同的人所有的两种不同收入，即资本的利润和劳动的工资。

不过这些情形并不常见，在欧洲各地为雇主工作的工人和独立工人的比例大概是20:1。各地一般将劳动工资理解为：当劳动者是一个人，而雇用他的资本所有人是另一个人的情况下，劳动者获得的工资。

一般所说的各地劳动者的工资，都取决于利益迥然不同的双方通常所订立的合同。劳动者盼望尽可能多得，雇主盼望尽可能少给。前者倾向于联合起来提高劳动工资，后者倾向于联合起来降低劳动工资。



英国博尔顿的家庭工厂

在资本主义制度下，工资是劳动力的价格，但在表面上却表现为劳动的价格。工人的无偿劳动（即剩余劳动）也表现为有酬劳动的形式，从而掩盖了资本家对工人的剥削。图中的家庭工厂雇用了1000名左右的工人。

然而不难预料，通常两方中的哪一方能在争执中居于有利地位，能迫使对方屈服于自己的条件。雇主人数较少，联合容易得多，另外，法律允许或至少不禁止他们联合，但法律却禁止工人联合。我们没有任何议会法令，反对联合降低劳动价格；但却有许多法令反对联合提高劳动价格。在所有这类争议中，雇主们能坚持得更久。地主、农场主、制造业者或商人，即便一个工人都不雇，靠已有的资本也往往能生活一两年。而失业的工人，很多都不能撑一星期，能撑一个月的更少，能撑一年的简直没有。长期来看，像工人不能没有雇主一样，雇主也不能没有工人，但雇主的需要没有劳动者那样迫切。

据说，我们虽然常常听到工人们的联合，却很少听到雇主们的联合。但如果有人因此认为雇主很少联合，那他就是昧于世事，不了解这问题的真相了。雇主们随时随地地联合，秘而不宣，但又始终如一地使劳动工资不超过实际工资率。破坏这种联合在任何地方都被认为是最不受欢迎的行为，都会遭到近邻和同行们的谴责。我们确实很少

听到这种联合，因为这是一种平常的，也可以说是自然的状态。雇主们有时也加入某些联合，甚至把劳动工资压到实际工资率之下。这些联合总是不声不响地偷偷进行，直到付诸实施那一刻，那时工人们会像平常一样毫无抵抗地屈服。工人们虽能深切地感觉到这种联合，别人却闻所未闻。不过，这种联合常常遭到工人们相反的防御联合的抵制；有时没有这种挑衅，工人们也自动联合起来，以提高劳动的价格。他们常用的借口，有时是食物价格贵，有时是雇主们从他们的工作中获得了巨大的利润。然而不管他们的联合是进攻性的还是防御性的，这些联合总是广为人知。为了迅速解决问题，他们总是狂呼呐喊，有时使用极可怕的暴力。他们绝望，像绝望者那样荒唐放纵地行动——要么饿死，要么威胁雇主们立即接受他们的要求。在这些场合，雇主们这一边也同样狂呼呐喊，不停地向地方官高声呼救，要求严格执行那些已经通过的严厉反对仆人、工人和工匠联合的法律。因此，工人们很少从这种喧嚣联合的暴行中得到什么好处。这些暴行，部分由于地方官的干预，部分由于雇主们的超乎寻常的坚定，部分由于大多数工人为了眼前的生存不得不屈服，往往以为首者被惩罚或处死而告终。

但是，尽管雇主们在同其工人的争议中通常占有优势，劳动工资却有一定的比率，即使是最低下的那种劳动的普通工资，也似乎不可能在长时期内降到这个比率以下。

人总得靠工作来生活，他的工资至少要足以维持他的生活。在大多情况下，工资甚至还必须多一些，否则他就不可能养家糊口，而且这类工人的家族就不可能维持到下一代。因此，坎梯隆先生似乎认为，最低贱的那种普通劳工所赚得的，无论何处至少必须双倍于他们自己的生活费，以便其能抚养两个孩子；妻子由于必须照顾孩子，认为其劳动只要足以维持她的生存即可。但是，据统计，半数孩子在成年以前就夭折了。因此按这种说法，最穷的劳动者也必须努力至少养育四个孩子，以便其中两个能有机会活到成年。但是四个孩子的必要生活费用几乎等于一个成人的生活费用。该作者又提到，一个健壮奴隶的劳动，值他的生活费用的两倍；他认为，一个最低级劳动者的劳动，所值不可能比一个健壮奴隶的劳动更少。至此，看来至少可以肯

定：为了养家糊口，即使是最低级的那种普通劳动，夫妻总共的劳动所得，也必须多于恰恰维持两人生活的费用，但是多多少，是按照上面所说的比例还是其他比例，我不去加以确定。

可是，某些情况下工人占优势，使他们能将工资提到大大超出上述比率；该比率显然是符合普通人道主义的最低工资。

在任何国家，当对靠工资生活的人，即对各种工人、工匠、仆人的需求不断增长，当每年供应的就业机会比上一年的就业人数更多时，工人就没有必要去联合起来以提高自己的工资。人手缺乏使雇主们彼此竞争，他们为雇到工人而竞相抬价，这样就自行打破了阻止增加工资的自然联合。

很显然，对以工资为生的人的需求增长，必须同预定用于支付工资的基金增长成比例。这些基金可分为两种：第一，超过维持生活必需的费用的收入；第二，超过雇主们自己使用必需的费用的资本。

当地主、年金领取人或有钱人的收入超过他认为足以维持自己家庭的需要时，他就把全部或一部分剩余，用来维持一个或更多的家仆。如果增加这个剩余，他自然就会增加家仆的人数。



等待救济的工人阶层

雇佣劳动是资本存在的前提，如果没有无产者出卖劳动力，资本就不会产生。反之，如果没有资本被用来购买劳动力，雇佣劳动也就不能出现。图中生活困苦的工人正在接受救济。

当一个独立工人，如织工或鞋匠，拥有的资本，除购买自己工作的原料，以及维持自己出售货物以前的生活以外，还有剩余时，他自然会用这种剩余去雇用一个或更多的工匠，以便从他们的工作中获利。如果增加这种剩余，自然就会增加他的工匠人数。

因此，对靠工资生活的人的需求，必须随着每个国家收入和资本的增长而增长，并且不可能脱离它而增长。收入和资本的增长就是国民财富的增长。因此，对靠工资生活的人的需求，自然随着国民财富的增长而增长，并且不可能脱离它而增长。

引起劳动工资上升的，不是国民财富的实际大小，而是它的不断增长。因此，劳动工资最高的，不是在最富的国家，而是在最兴旺发达或者说致富最快的国家。英格兰现今肯定是比北美任何地区更富的国家。可是，北美的劳动工资比英格兰任何地区更高。在纽约州，普通工人每天赚美币3先令6便士，合英币2先令；造船木工，美币10先令6便士，外加值英币6便士的1品脱朗姆酒，总计英币6先令6便士；建房木工和泥瓦匠，美币8先令，合英币4先令6便士；裁缝工人，美币5先令，约合英币2先令10便士。这些价格全都高于伦敦的价格。据说在其他各殖民地，工资也和在纽约一样高。在北美各处，食物的价格比在英格兰低得多，在那里从来没有听说发生过饥荒。在最坏的季节，虽然出口较少，但他们总是足够维持自己。因此，如果劳动的货币价格比在母国各处都高，其真实价格，即它给予劳动者对生活必需品和便利品的实际支配能力，比例一定高得更多。

北美虽然还没有英格兰那么富有，但比英格兰更繁荣，而且在获得财富的道路上前进得更快。任何一国繁荣的最具有决定意义的标志，是它的居民人数的增长。在大不列颠，以及大多数其他欧洲国家，在近500年中居民人数未能翻倍。而在不列颠的北美各殖民地，已经发现居民人数每20或25年之内就增加了一倍。现在，这种增加主要不是由于新居民的不断移入，而是由于人口的大量繁衍。据说，毫

耋之人常常亲眼看到自己的后代有50个到100个，有时更多。劳动的报酬在那里是如此丰厚，以至于子女众多的家庭不但不是负担，反而是父母富裕和富足的源泉。根据统计，在自立门户以前，每个孩子的劳动会给父母带来100镑的净收入。一个中下阶层的年轻寡妇，带着四五个子女，要在欧洲再嫁是几乎不可能的，而在北美却像一种财富一样经常被追求。孩子的价值，对婚姻是最大的鼓励。因此，我们对北美人一般早婚就不觉奇怪了。尽管这样的早婚使人口大量增长，在北美抱怨人手不足之声却仍不绝于耳。对劳动者的需求和用来维持他们的基金，似乎比能雇到的劳动者人数增长得更快。



更高工资的驱使

在传统或者早期的概念中，劳动力指从事体力劳动为主的“劳工”，即工人阶级或产业工人。与人们日常认知有出入的是，最高的劳动工资并不是出现在最富的国家，而是在最兴旺发达或者说致富最快的国家。此图描绘了正在建造美国中央太平洋铁路的华工，他们正在雪山上工作。

虽然一个国家可能非常富有，但它如果长期处于停滞状态，我们便不能期望那里的劳动工资会很高。预定用于支付工资的基金，即居民的收入和资本，数目可能极大，但是如果它在几个世纪中保持不变或者几乎不变，那么每年雇用的劳工人数就能很容易地供给次年所需的劳工人数，甚至还能超过。这样人手就不可能稀缺，雇主们也不可

能为雇到工人而竞相抬价。相反，在这种情况下，人手会自然地增加，超过就业机会。就业机会持续不足，工人为获得工作不得不竞相降价。如果在这种国家，劳动工资曾经高于劳工本人的生活费，并使他能养活家庭，那么，劳工的竞争和雇主的利益不久就会使它降到与一般人道标准相符的最低比率。中国长期是最富的国家之一，即世界上土地最肥沃、耕种得最好、人最勤劳和人口最多的国家之一。可是，它似乎长期处于停滞状态。500多年前到过中国的马可·波罗所描述的它的耕种、产业和人口众多，与现今旅行者们所描述的几乎完全一致。中国或许在马可·波罗的时代许久以前，就已经达到了它的法律和制度特性所容许达到的充分富裕程度。旅行家们的记载在许多其他方面虽有不同，但在如下一点上却是一致的：中国的劳动工资很低，工人发现难以养活一家人。如果一整天在地里干活的所得在晚上能换得少量大米，那他就心满意足了。技工的状况可能更糟。他们不像在欧洲那样，懒散地呆在自己的作坊里，等待顾客上门，而是背着本行业的工具，在街上不停地奔走，提供服务，好像是在乞求工作一样。中国下层人民的贫困，远远超过欧洲最穷的国民。据说，在广州附近有成百上千的人家在陆地上没有栖息之地，而是长期生活在河流、运河之上的小渔船中。他们能找到的生活资料是如此贫乏，以至于渴望捞到从任一欧洲船只抛下的最脏的废弃物。任何腐尸，例如狗或猫的死尸，即便腐烂过半并发臭，他们也喜欢，就像其他国家的人喜欢最卫生的食物那样。婚姻在中国受到鼓励，不是由于可以从孩子身上获利，而是由于有杀掉他们的自由。在所有的大城市，每晚都有几个儿童被抛弃在街头，或是像小狗一样被溺死在水中。做这种可怕的事情甚至据说是许多人赖以谋生的公开的职业。

可是，中国虽然或许处于停滞状态，却似乎并未走向倒退。没有一个城市被居民遗弃。土地一旦开垦就不会被荒废。相同或几乎相同的劳动必然继续维持着，而维持这种劳动的基金也因而必然不会明显减少。所以最底层的劳动者，尽管生活资料匮乏，一定能想方设法勉强维持自己的种族，使惯有的人数保持不变。

但在预定用于维持劳动的基金明显下降的国家，情况就会不同。在各类不同的职业中，每年对仆役和工人的需求会比前一年少。许多

在上层阶级成长的人由于在他们自己的行业中找不到工作，会乐于在最低级的行业中找工作。最低级的行业中不仅本身有过剩劳动力，还有所有其他阶层的劳动者流入，因此就业竞争会十分激烈，以至于劳动工资降低到使劳动者的生存变得极为可怜和贫乏的程度。即便按这种苛刻条件，许多人也找不到工作，他们要么挨饿，要么就被迫靠乞讨或干穷凶极恶的勾当，才能觅得一口饭吃。匮乏、饥荒、死亡会马上在那个阶级中蔓延，并扩展到整个上层，直到该国的居民人数减少到被苛政和灾难摧毁后剩下的收入和资本可以容易维持生存的程度。这或许差不多是孟加拉以及东印度某些其他英格兰殖民地的现状。在一个土地肥沃而之前人口大量减少，因此生活资料并不十分困难的国家，如果每年还有三四十万人饿死，我们就可以肯定地说，那里用于维持贫穷劳动者的基金一定在迅速减少。保护和治理北美的不列颠宪法与压迫和统治东印度的商业公司的宪法的本质区别，用这两地的不同情况来说明，也许是再好不过的。

因此，丰厚的劳动报酬既是国民财富增加的必然结果，又是国民财富增加的自然征兆。反之，贫穷劳动者生活资料的不足，是国家停滞的自然征兆，而他们的饥饿状态则是迅速衰退的自然征兆。

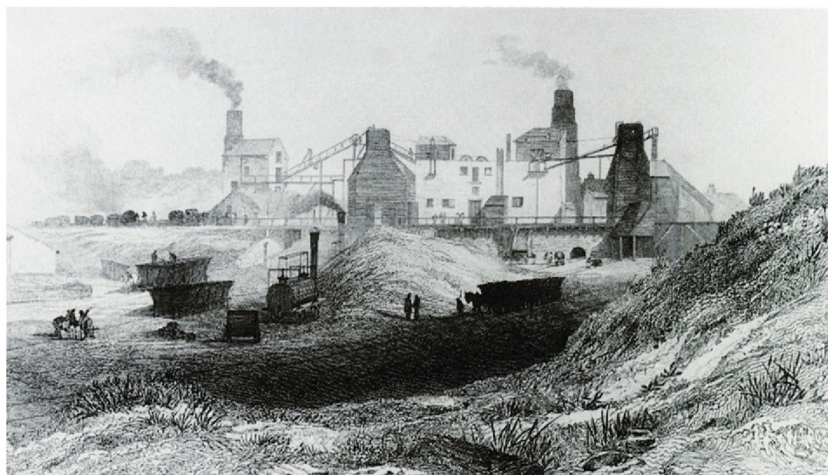
第九章　论资本利润

资本利润以及工资的升降取决于同一个原因，即社会财富的增加或减少，不过这些原因对两者的影响却大不相同。

资本的增加，会提高工资，也倾向于降低利润。当许多富商的资本都投入同一行业时，其相互竞争会自然地倾向于降低该行业的利润；那么当这一社会中各行各业的资本都这样增加时，同样的竞争势必对全部行业产生同样的结果。

前文曾指出，即使要确定某一特定地点和时间的平均劳动工资，也并不容易。在这种情形下，我们顶多能确定什么是最常见的工资水平。但就资本利润来说，就连这一点也难办到。利润是如此地波动不定，以至于从事某一行业的从业者本人也不见得总是能够告诉你他平均每年获得的利润是多少。不仅当他所经营的商品的价格一有变动，利润就会受影响，而且其竞争对手和顾客走不走运，或是货物在海运或陆运的过程中，甚至货物存放在仓库里可能发生的种种意外，都会影响利润。因此，其利润不仅年年变动，而且日日变动，甚至时时刻刻都在变动。要弄清楚一个大国内各行各业的平均利润，势必更加困难；至于去断言过去或很久以前的利润，则在任何精确度水平上，都是完全不可能的。

不过，虽然在任何精确度水平上，也许都不可能确定现今或是往昔的平均资本利润水平，但我们可以从货币的利率水平中略知一二。这也许可以被当作一个金科玉律，在任何运用资金能赚到一大笔钱的地方，通常也会为使用资金付一大笔钱；反之，在任何运用资金赚不到什么钱的地方，也不会为使用资金付多少钱。所以，当任何一国的普通市场利率有变动时，我们就可以推定资本的一般利润势必也随其变动，利率降时它势必也降，利率升时它势必也升。因此，利率的走势，可以引导我们看出关于利润走势的一些端倪。



工业革命时期的工厂

资本主义商业利润的实质是生产领域中产业工人创造的剩余价值的一部分。产业资本家按照低于生产价格的价格把商品让渡给商业资本家，然后商业资本家再按照生产价格把商品卖给消费者。

一般来说，在大城市经营任何行业都比在乡村需要更多的资本。各种行业中所运用的大量资本，以及人数众多的有钱的竞争者，通常会使前者的利润率降至后者的利润率以下。但是大城市的劳动工资往往比乡村高。在一个兴旺繁荣的城市里，拥有大量资本可用的人，时常雇不到足够的劳工，因而会相互竞价以争取到尽可能多的劳工，这样就抬高了工资，也降低了资本的利润。在偏远的乡村地区，时常没有足够的资本去雇用全部人，因而工人会相互竞价以谋得工作，这样就降低了工资，也提高了利润。

获得新的领土或开展新的行业部门，有时也会提高资本的利润，从而提高货币的利息，即使在一个财富正在迅速增加的国家也是如此。这些新的领土或新的行业部门为各行各业的人带来新的生意，而国家的资本不足以应付全部的新增生意，只能将其使用在能提供最大利润的行业。以前在其他行业使用的资本有一部分必然被抽调出来，转用于某些新的和更有利可图的行业。因此，在所有那些旧行业中，竞争比从前减弱。市场不像从前那样能得到各种货物的充分供给。它们的价格必然多少有些提高，为从业者提供较大的利润，他们因而能

用较高的利息借款。在最近一次战争结束后的一段时间内，不仅信用最好的私人，而且某些伦敦的最大公司，普遍均以5%的利息借款，而从前一向不超过4%或4.5%。通过我们在北美和西印度的占领使领土和贸易大为增长，就足以充分说明这一点，而不必假定社会的资本存量有任何减少。由旧资本来经营的新业务的巨大增长，必然使大量具体部门中使用的资本减少，这些部门竞争程度降低，利润必然会增加。我在以后将有机会提到，为什么我认为即使上一次战争费用庞大，也并未减损英国的资本。但是，社会的资本存量，也就是用以维持产业的资金的减少，会使劳动工资降低，然后会使资本利润上升，从而会使货币的利息增高。由于劳动工资降低，社会剩余资本的所有者可以用比以前少的支出将自己的货物送入市场，又由于用来供应市场的资本比以前少，他们就可以用更贵的价格将货物售出。他们的商品成本减少，售价增加。因此，他们的利润在两方面都增加了，就付得起很高的利息。在孟加拉及其他不列颠东印度殖民地，一夕之间便轻易取得的大笔财富足以令我们相信，在这些残败的国家，劳动工资很低，资本的利润很高。货币利息也相应地非常高。在孟加拉，货币常以40%、50%和60%的利息贷给农夫，以下一次的收获物作为偿还担保。由于能支付如此高昂利息的利润必然会吞噬地主的全部地租，这样苛刻的高利贷必然又会吞噬这种利润的绝大部分。在罗马共和国衰亡以前，各省在其总督们的暴虐的行政管理之下，同样的高利贷似乎也很普遍。西塞罗的信件告诉我们，道德高尚的布鲁图斯在塞浦路斯以48%的利息率放款。

在一个国家已取得了其土壤性质、气候以及其与邻国相关的位置所允许取得的全部财富后，它就没有再进步的可能，但尚未退步，那么，在这种状态下，它的劳动工资和资本利润可能都非常低。在一个相对于其领土所能维持和资本所能雇用的人数而言人口已经饱和的国家，就业的竞争十分剧烈，必然会使工资降低到仅仅足以维持劳动者人数的地步，又由于该国人口已经饱和，劳动者人数绝不可能增加。在一个相对于其必须经营的全部业务而言资本已经饱和的国家，在每一个部门所使用的资本数量，都达到了该行业本身的性质和市场范围所容许的最大数量。因此，竞争处处都很激烈，普通利润会降到尽可

能低。这样，各地方的竞争就大到无可再大，而普通利润便小到无可再小。

但或许从来没有一个国家达到过这种富裕程度。中国似乎已长期停滞，早已取得了它的法律和制度的性质所允许取得的所有财富。然而这笔财富也许远小于在其他的法律和制度下，它的土壤、气候和位置所允许取得的财富。一个忽视或轻视对外贸易的国家，只允许外国船只进入它的一两个港口，不能经营在另一套法律和制度下可能经营的那么多的贸易。此外，在一个国家，虽然富人或大资本主享有很好的安全保障，但穷人或小资本主却几乎享受不到安全保障，随时都会受到低级官僚假借公平名义的掠夺，在这样一个国家的所有不同业务部门中运用的资本，绝不可能达到这种业务的性质和范围所容许的最大限度。在各行各业里，对穷人的压迫必然会建立富人的垄断，后者将全部贸易攫为己有，就能获得极大的利润。因此，在中国据说12%是普通的货币利息，而资本的普通利润一定足以支付这样高的利息。

法律的缺陷有时可能会大幅提高利息率，使它远超一国贫富状况所要求的水平。当法律不强制合同的执行时，它就使所有借款人处于与政治修明国家的破产者或信用不佳的人差不多相同的境地。贷款人没有收回贷款的确实把握，因而要向借款人强索通常向破产者才会收取的高利贷式的利息。在肆虐罗马帝国西部诸省的野蛮民族中，多少世代以来，合同的执行全靠缔约双方的信义。各国君主的法院很少干预此等事务。在那些古代出现的高利息率，也许可以从这个原因得到部分说明。

即使法律完全禁止，也阻止不了人们收取利息。许多人必须借钱，而没有人在贷款时不考虑自己的货币使用是否利息恰当，即使用它时能赚得多少，以及有无规避法律的困难和危险。孟德斯鸠先生认为，所有伊斯兰教国家的高利息率，不是因为穷，而是部分因为法律禁止借贷，部分因为贷款难以收回。

最低的普通利润率，必须在弥补了运用资本偶尔会蒙受的损失后，还有剩余。只有这种剩余才能算作纯利润或净利润。通常所说的

毛利润常常不仅包含这个剩余，而且还包含为补偿意外损失而保留的收入。借款人有能力支付的利息，只同净利润成比例。

同样，最低的普通利息率，也必须在弥补了放款（尽管已相当谨慎）偶尔会蒙受的损失后，还有剩余。如果无此剩余，那么出借资金的动机，就只能是出于慈善或友情了。

在一个已达到它的充分富裕限度，而且用在各种行业上的资本都已达到最大限度的国家，由于其普通纯利润率很低，因而这种利润所能负担的普通市场利息率也很低，这使得除了大富豪外，任何人都不能靠货币利息生活。所有的小有产者或中等有产者都不得不自行监督自有资本的运用。于是必然发生这种情形：几乎每一个人都得成为生意人，或者说是经营某种事业。荷兰似乎正在接近这种状态。在那里，不是一个商人就不跟潮流。社会压力使得几乎每一个人都习惯去经营某种行业，而习俗又到处调整着风尚。正如穿奇装异服是荒唐的，所以在某种程度上，不像他人那样有所经营，也是荒唐可笑的。正如一个文官在一个部队或兵营中显得有些不自在，甚至还有被人瞧不起的危险，一个游手好闲的人在生意人中间也是如此。

最高的普通利润率，会在绝大部分商品的价格中吞噬全部应当归于土地的地租，剩下的只足以支付生产商品并将其送入市场所需的劳动，并且是按照在任何地方所能支付的最低工资率，仅足以维持劳动者的生存。工人无论如何都必须被喂饱，否则将没有力气工作；但地主却可以不必总是给予报酬。东印度公司的职员在孟加拉所进行的贸易，其利润离这种状况或许相去不远。



英国东印度公司贸易港

一方面压低劳动者工资，另一方面提高商品价格，殖民者就是这样实现对殖民地的财富掠夺的。劳动工资很低、资本利润很高的情况，在正常的社会经济条件下很难出现，但殖民者的暴虐统治为其出现提供了便利条件。

通常的市场利息率应当对普通净利润率保持的比例，必然随着利润的升降而变动。在大不列颠，双倍于利息的利润算是商人们所称的

良好的、适中的、合理的利润；我理解为，这些形容词不过是表示普通和通常的利润。在普通净利润率为8%或10%的国家，当做生意的资本全都是借来的时，用利润的一半充当利息，也许是比较合理的。资本的风险由借款人承担，他似乎是向贷款人就资本保险；而在大部分的行业中，4%或5%既是承担这种风险所获的充足利润，又是运用这种资本的麻烦的充足补偿。但在普通利润率低出许多或高出许多的国家，利息与净利润的比率可能就不一样。如果低出许多，或许不能拿一半作为利息；如果高出许多，或许可以拿出比一半还多一些。

在财富迅速积累的国家，低利润率也许足以抵消高工资率对许多商品价格的影响，这就使这些国家能同那些不那么兴旺发达的邻国一样，以低廉的价格出售商品，尽管后者的劳动工资可能较低。

实际上，高利润比高工资更倾向于抬高产品价格。例如，如果在麻织业中，如洗麻工、纺麻工、织麻工等各种工人每天的工资全都提高两便士，那么一匹麻布的价格必然提高的数目，只是两便士乘雇工人数再乘他们的工作天数。商品价格中归于工资的那一部分，通过所有的制造阶段，只按算术级数依次提高。但是如果这些工人的所有不同雇主的利润都提高5%，那么商品价格中归于利润的部分，通过所有的制造阶段，就会按几何级数依次提高。洗麻工的雇主在出售原麻时，除了向工人垫支的原料和工资的全部价值外，他还要求增添5%。纺麻工的雇主，除了垫支的原麻价格和纺工工资外，也要求增添5%。织麻的雇主在垫支的麻纱价格和织工工资以外，也同样要求增添5%。在抬高商品的价格中，工资提高所起的作用，和单利在债务积累中所起的作用相同。而利润的提高则和复利所起的作用相同。我国的商人和制造业者常常抱怨，高工资在抬高价格中起了坏作用，以至于他们的货物的销售量在国内外减少了。他们对高利润的不良作用却只字不提。他们对自己利得的有害影响保持缄默。对于他人利得的有害影响，他们便大发牢骚。

第十章　论地租

地租，作为使用土地所支付的价格，自然是承租人在土地的实际状况下所能支付的最高价格。在调整租约条款时，地主力图使土地产出中留给承租人的份额，仅足以用来维持提供种子、支付劳动、购置和维持牲畜以及其他农具的资本支出，同时提供当地农业资本的普通利润。这一份额显然是承租人不会遭受损失从而能满意的最小份额，地主无意留给他更多。超过这份额的那部分产物，或者说那部分产物的价格，地主自然力图作为地租留给自己，故地租显然是承租人在土地的实际状况下所能支付的最高额度。诚然，有时候地主由于慷慨，更经常的情况是出于无知，接受比这略小的份额；有时，虽然较为少见，又由于承租人的无知，使他承担更多的支付，或者说，相对于当地农业资本的普通利润而言，保留更少的份额。但是这部分仍然可以被看作自然地租，或者说，自然就是使大部分土地出租而能获得的租金。

或许可以设想，地租更经常地被认为是地主为改良土地所支付资本的合理利润或利息。无疑在某些场合，情况可能在某种程度上确实如此；但也只不过是在某种程度上如此而已。地主对未经改良的土地也要求地租，而改良支出的利润或利息一般可以看作是这种原始地租的附加额。这种改良并不总是由地主出资，而有时是由承租人出资的。可是，当续订租约时，地主通常要求同时增加地租，仿佛改良完全是由他自己出资完成的。

因此，地租作为使用土地所支付的价格，自然是一种垄断价格。它完全不与地主为改良土地可能支付的成本成比例，或者说，与地主所能够收取的成比例；而是与农民所能支付的成比例。

通常能被送进市场的那部分土地产物，其普通价格须足以补偿将其送进市场所需使用的资本，并提供普通利润。如果普通价格超过此数，其剩余部分自然就是地租。如果不足此数，商品虽仍可送入市

场，却不能为地主提供地租。价格的高低依赖于需求的大小。

对某些土地产物的需求，总能使该产物卖得较高的价格，超过足以将它送入市场所需的价格；其他某些土地产物的需求，则或者可能或者不能使其卖得这样的高价。前者总是能为地主提供地租。后者则依据不同的情况，有时可能而有时不能提供地租。

因此，可以看到，地租构成商品价格一部分的方式，是同工资和利润不同的。工资和利润的高低，是价格高低的原因；地租的高低，则是价格高低的结果。正是由于将特定商品送往市场所必须支付的工资和利润有高有低，所以它的价格有高有低。但正是由于价格有高有低，比足以支付生产这些商品的工资和利润的数目高出许多、低出许多或不高不低，才使得支付的地租或高或低，或根本没有。

本章分为三部分，特别考虑以下三点：第一，总能提供一些地租的那些土地产品；第二，有时能提供有时不能提供地租的那些土地产品；第三，这两种不同的自然产物在相互比较以及与制造商品相比较时，在不同的改良阶段，自然而然产生的相对价值的变动。

本章结论

我将以下面的观点来结束这一章，即社会境况的每一种改良，都会直接或间接提高土地的真实地租，增加地主的真实财富，即增加其对于他人劳动或劳动产品的购买力。

改良和耕种的扩大趋向于直接提高真实地租。劳动产品中地主的份额必然会随着劳动产品的增加而增加。

土地初级产物中的有些部分的真实价格的上升，最初是扩大改良和耕种的结果，而后又成为改良和耕种进一步扩大的原因。例如，牲畜价格的上升也会直接地并以更大的比例来提高土地地租。地主所占份额的真实价值，即他对他人劳动的真实支配力，不仅会随着土地产物真实价值而提高，而且他在全部劳动产品中所占份额的比例也会随之提高。这种产品在其真实价格上升以后，并不需要有比以前更多的

劳动去获得它。因此，它的较小一部分就足以偿付雇佣劳动的资本及其普通利润，所以它的较大一部分就必然归地主所有。

所有劳动生产力中的改良都会直接降低制造品的真实价格，并会间接提高土地的真实地租。地主用超过自己消费的那一部分初始产品，或者可以说，那一部分初始产品的价格去交换制造品。凡是降低制造品真实价格的事物，都会提高初始产物的真实价格。等量的初始产物相当于更大数量的制造品，地主因而能购买更多的他所需要的便利品、装饰品或奢侈品。



穿过农场的铁路

农业中存在着大土地所有者、农业资本家和农业工人三个阶级之间的关系。大土地所有者一般把土地出租给农业资本家，后者再雇用农业工人进行耕作。图中第一条蒸汽机车铁路正式开始运营。

社会真实财富的增加，社会中雇用有用劳动数量的增加，都会间接地倾向于提高土地的真实地租。这种劳动量有一部分自然会流向土地。会有更多的人和牲畜被用来耕种土地，产品就会随着用来生产它的资本的增加而增加，而地租则随着产品的增加而增加。

而相反的情形，即对耕种和改良的忽视，土地初级产品某一部分真实价格的下降，由于制造技艺和产业的衰退而使得制造品真实价格

的上升，社会真实财富的衰减，从另一个方面来说，都会降低土地的真实地租，减少地主的真实财富，减少他对他人劳动或劳动产品的购买力。

如前所述，每个国家的土地和劳动的全部年产品，或者可以说，全部年产品的价格，自然分为三个部分：土地的地租、劳动工资和资本利润；它们构成了三个不同阶层人民的收入：靠地租生活的人、靠工资生活的人和靠利润生活的人。这是组成每一文明社会的三大基本阶级，一切其他阶级的收入最终都来自这三大阶级的收入。

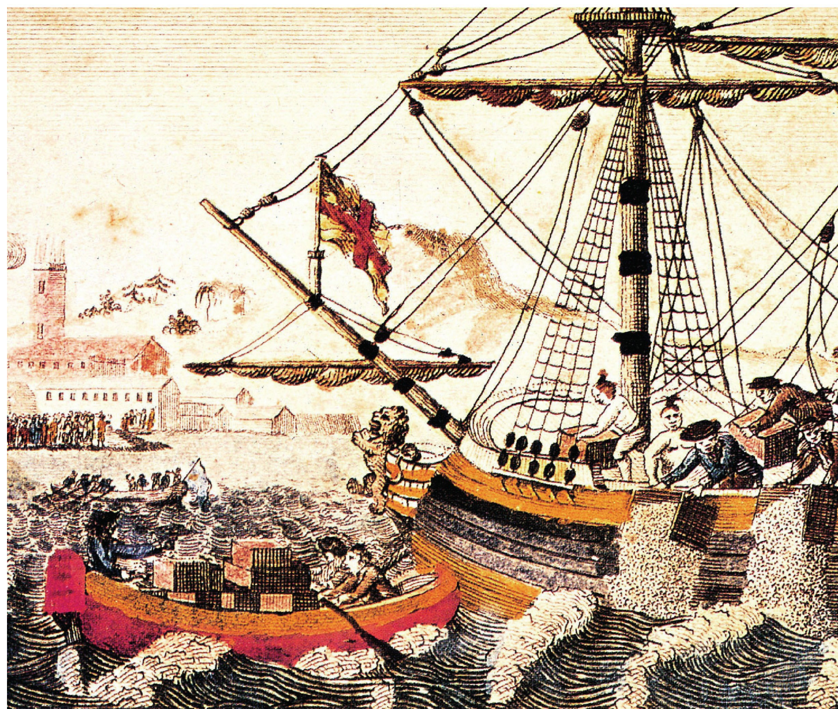
从刚才所说的可以看出，这三大阶层中的第一个阶级的利益是与社会总利益密切相关和不可分割的。凡是促进或妨碍前者，必然会促进或妨碍后者。当公众在商议有关商业或治安的规章时，土地所有者从促进本阶级利益出发，绝不可能起误导作用，如果他们对自身利益还有起码的认识的话。的确，他们往往也会缺乏这种起码的认识。他们是三个阶级中唯一的这样一个阶级：他们的收入既没有耗费自己的劳动，也用不着自己去操心，就像是自行来到手中一样，并不依靠他们自己的任何规划或设计。他们处境的安逸和无虞所自然造成的懒惰，不仅使他们无知，而且使他们缺乏运用心智的能力，而这种能力是为了预见和理解任何公共规则的后果所必不可少的。

第二个阶层即靠工资生活的人的利益，和第一个阶层一样，也是和社会的利益密切联系在一起的。如前所述，当劳动的需求持续上升，或者当雇佣劳动的数量逐年显著增长的时候，劳动者的工资就会达到前所未有的高度。当这种社会真实财富处于停滞状态时，劳动者的工资很快就会降到仅能够使他赡养家庭，或繁衍后嗣的地步。当社会处于衰退状态时，劳动者工资甚至会降低到这个水平之下。土地所有者阶级通过社会繁荣所获得的利益或许要比劳动者多，但是没有一个阶级在社会衰退中会遭受到劳动者那样的苦难。尽管劳动者的利益是与社会利益密切联系在一起的，但他却既没有能力理解这种利益，也没有能力理解它与自身利益的联系。他的处境使得他没有时间去接受必要的信息，即使他具有了充分的信息，他的教育和习惯通常也使他不能恰当地做出判断。因此，在公共讨论中，他的声音很少被人听

到或较少受人重视，除非在某些特殊的场合，他的大声疾呼受到他的雇主们的鼓动、怂恿和支持，不是为了达到他的目的，而是为了达到雇主们自己的目的。

劳动者的雇主即靠利润为生的人，构成第三个阶级。推动每个社会大部分有用劳动的，正是为了利润而运用的资本。资本使用者的规划和设计，支配和指导着一切最重要的劳动运作，所有这一切规划和设计的提出，都是以利润为目标。但是，利润率与地租和工资不同，并不随着社会的繁荣而上升，也不随着社会的衰退而下降。相反，它在富裕的国家自然地低，而在贫穷的国家自然地高，并且总是在没落最迅速的国家最高。因此，这第三个阶级的利益和社会总体利益的关系，就与其他两个阶级不同。在这个阶级中，商人和制造业主通常是运用最大资本的两类人，并由于他们的财富而使得他们最为公众看重。他们终日从事着规划和设计，所以常常比大多数乡绅具有更为敏锐的理解力。然而，他们通常所考虑的都是他们自己具体生意的利益而不是社会的利益，所以他们的判断即使是出于最大的公正（这种判断也并不是每个场合都是如此），也是更多地取决于对自身利益的考虑，而不是取决于对社会利益的考虑。他们比乡绅的高明之处，不在于他们对公共利益的认识，而在于他们对自身利益比乡绅对自身利益有着更好的认识。正是这种对自身利益的更为高明的认识，使得他们常常利用乡绅的慷慨，使之简单而诚挚地相信他们的利益而不是乡绅的利益才是公共利益，从而使乡绅放弃自己的利益和公共利益。然而，在贸易和制造业的任何部门，商人的利益总是在某些方面和公共利益不同，甚至是相抵触的。商人的利益总是要扩大市场，缩小竞争的范围。扩大市场常常是与公共利益颇为一致的，但是缩小竞争范围必定总是会与公共利益相抵触，并且只会使得商人将自己的利润提高到自然的水平之上，从而为了他们自身的利益向其余的同胞课征一种荒谬的税收。在听取来自这一阶级的有关任何新的商业法律和规定的建议时，应当总是保持极大的警惕，不经过长期和仔细的审查绝不应当采纳，不仅要极其谨慎，而且要抱有最大的怀疑来对待。这些建议是来自这样一个阶层的人，他们的利益从来不和公共利益完全一致，他们会为了获得利益而欺骗甚至压迫公众，在许多场合下，他们也因

此确实欺骗和压迫了公众。



| 第二篇 | 论存货的性质、积累和使用

引言

当社会处于没有劳动分工，也几乎没有交易时，人们处于完全自给自足的原始状态，没有必要去预先积累或储存存货，供经营商业之用。每一个人都努力用自己的劳动去满足他自己随时之需。当他饥饿时，他就去森林打猎；当他的衣服破烂时，他就用他猎杀的野兽的皮革为自己缝制衣服；当他的房屋开始要倒塌时，他就尽其所能，从房屋的最近处伐取树木和草皮来修缮。

但当劳动分工彻底之后，一个人自己劳动的产品就只能供给他随时之需的很小一部分。他的绝大部分需求由他人劳动的产品供给，他用自己的产品或自己产品的价格（二者是一回事）去购买。但在购买之前，他自己的劳动产品不仅要已经做好，而且要卖掉，因此，至少在购买完成之前，他必须在某个地方储存足够的各种物品的存货，来维持自己的生活，并为自己的工作提供原料和工具。一个织匠只有在自己手中或在别人手中预先积蓄了足够他在完成并售出渔网之前维持自己的生活，并为自己提供工作原料和工具的存货时，才能全身心投入自己的生意中。显然，这种积累必须在他长期从事这种专业的劳动以前进行。

从本质上讲，存货积累必定在劳动分工以前，所以劳动分工的细致程度只与预先积累的存货的量的程度成比例。相同数量的工人所能加工的原料数量，随着劳动分工越来越细而更大比例地增加；并且由于每一个工人的操作逐渐变得越来越简单，就发明了各种新机器去便利和简化这种操作。因此，当劳动分工推进时，为了给予相同数量的工人以不变的工作，就必须预先积贮同等数量的食物，以及比在原始状态下所必需的更大数量的原料和工具。但是每一个行业的工人数量，一般随该部门劳动分工的推进而增加，或者可以说正是工人人数的增加，使得他们的分工能越来越细。

要实现这样的劳动生产力的大改进，必须预先进行资本积累，所

以积累自然会导致改进。使用自己的存货来维持他人劳动的人，自然希望在使用存货时能完成数量尽可能大的工作。因此，他努力对他的工人做出最适当的工作分配，并向他们配备他自己所能发明的或购买得起的最好的机器。他在这两方面的能力的大小，一般与他的存货数量或与他的存货所能雇用的工人人数成比例。因此，每个国家的劳动数量不仅随使用劳动的存货增加而增加，而且由于上述增加的结果，相同数量的劳动能完成数量大得多的工作。

存货增加对劳动及其生产力的影响一般就是这样。

我在本篇将要竭力说明的是存货的性质、存货的积累对各种资本的影响以及各种资本的不同用途的效果。本篇分为五章。第一章力图介绍个人存货或社会的存货自然分成的不同部分或类别。第二章解释货币作为社会存货的一个特殊类别，它的性质和作用如何。积累成为资本的存货，可以由本人使用，亦可借与他人使用。在第三章和第四章，我力图考察在这两种情况下它如何起作用的方式。第五章也是最后一章，探讨资本的不同用途对国民劳动量与对土地和劳动的年产出的直接影响。（本精读本保留第一、三、五章）

第一章　论存货的分类

当一个人拥有的存货仅足以维持他自己几天或几星期时，他不会想到要从这种存货中获得任何收入。他只是尽可能节约地消费它，并力图在它被完全消费以前通过自己的劳动去获取某种东西来取代它。在这种情况下，他的收入只是来自他的劳动。这是所有国家大多数劳动的穷人的状况。

但当一个人拥有的存货足以维持几个月或几年时，他会自然而然地试图从其中一大部分中来获得一种收入，只保留能够即期消费，维持他的生存直到这种收入开始到来之时的一部分。因此，他的全部存货可以分为两部分：一部分是他预期能为他提供这种收入的，称为他的资本。另一部分是为他提供即时消费的，又由三部分组成：第一，是他的全部存货中原来保留做这种用途的部分；第二，是他不论从何种来源而逐渐获得的收入；第三，是用上述二者在之前几年购得但尚未完全消费掉的东西，如积存的衣服、家具等等。这三种东西中的一种、两种或全部，构成人们普遍积存以供自己即时消费的存货。

资本的使用者可以通过两种方式使用资本，去获得收入或者利润。

第一，资本可以用来生产、制造或购买货物，然后再将其卖出以取得利润。这样使用的资本，当货物保留在手或保持形态不变时，不能为使用者提供收入或利润。商人的货物在被卖出换成金钱以前，不能为他提供任何收入或利润，而这些金钱在重新换成货物以前，同样也不能为他提供收入或利润。他的资本不断地以一种形态离开他而又以另一种形态回归他，只有通过这种流通或连续的交换，才能为他提供利润。因此，将这种资本称为流动资本非常合适。

第二，资本可以用来改良土地、购买机器或生产用的工具，或被用作其他无须易主或流通就能提供收入或利润的东西。因此，将这种资本称为固定资本非常合适。

不同的行业所需要的固定资本和流动资本的比例也极不相同。

例如，商人的资本完全是流动资本。他不需要有机器或生产工具，除非他的店铺或货仓也被看作生产工具。

每一个工匠师傅或制造业者的资本，有一部分必须是以生产工具的形式固定的。可是，这一部分在有些人那里很小，在另外的人那里则很大。裁缝师傅除了一包针，不需要其他的生产工具。鞋匠师傅的生产工具稍微贵些，虽然贵得不多。织匠的工具比鞋匠的工具费钱要多得多。但是所有这些工匠师傅的资本，绝大部分是流动资本，用来支付工人工资或原料价格，然后通过最终的产品的价格连本带利地收回来。

而有些行业却需要大得多的固定资本。例如在一个大型铁工厂，熔矿炉、熔铁炉、轧铁场这些生产工具，没有一笔大的经费是建立不起来的。在煤矿以及其他各种矿山，排水和其他用途所必需的机器常常更加费钱。

农场主用作农具的那部分资本为固定资本，用作他的雇工的工资和维持费的那部分资本为流动资本。他通过保留前者和付出后者而得到利润。他的耕畜是固定资本，就像他的耕种用具一样；耕畜的维持费是流动资本，就像雇工的维持费一样。农场主通过保有耕畜、付出它们的维持费而得到利润。购入并养肥以供出售而非用于劳动的牲畜，其价格和维持费都是流动资本。农场主通过出售它们以获取利润。在饲养牲畜的国家，购入一群羊或一群牛，不是为了劳动，也不是为了出售，而是为了取得它们的毛、它们的奶或是它们的羔羊或牛犊，这种羊群或牛群就是固定资本。利润是通过保有它们来获得的。它们的维持费是流动资本。利润是通过付出它来取得的，这种流动资本随同它自己的利润以及牲畜的整个价格（毛、奶和幼畜的价格）的利润一道回到他的手中。将种子的全部价值称为固定资本比较合适。虽然它在田地和谷仓之间来回走动，却从不改变主人，所以将它称为流动资本不合适。农场主不是通过出售种子牟利，而是通过种子滋生产品牟利。

任何一个国家或社会的总存货，就是它的所有居民或成员的总存货，因此也自然可以分成同样的三部分，各有不同的功能或作用。

第一是保留供即时消费的部分，它的特点是不提供收入或利润。它由食物、衣服、家具等组成，是为消费而购入但尚未完全消费掉的存货。一国在某一时刻所有的仅供居住的住宅也构成第一部分存货的一种。如果住宅是所有者居住用的，那用于住宅的所有存货，从那一刻起即不再起资本的作用，它不再为它的所有人提供任何收入。住宅不能对居住者的收入做出贡献；虽然住宅无疑地对居住者极为有用，就像衣服和家具对他有用一样，但只构成他的支出的一部分，而不构成他的收入的一部分。如果将房屋出租，收取租金，由于房屋本身不能生产什么东西，承租人永远必须用从劳动、资本或土地得来的某种其他收入支付房租。所以，虽然一所房屋能为它的所有人提供收入，从而对他起了资本的作用，但对公众却不能提供收入，不能起资本的作用，全体人民的收入绝不能因它而有丝毫的增加。衣服和家具有时也同样能提供收入，从而对某些人起资本的作用。在化装舞会很流行的国家，出租化装衣服一晚成为一种行业。家具商人常常论月或论年出租家具。殡仪馆按日或按星期出租殡仪用具。许多人出租设备齐全的住房，收取租金，不单是因使用房屋，也是因使用家具。可是，从这些东西得来的收入，最后总是必须从其他收入来源去取得。在个人或社会的所有保留供即时消费的存货中，用于房屋的存货是消费得最慢的。衣服可以用几年，家具可以用半个世纪或一个世纪，房屋如果建筑和维修得好，却可以用许多世纪。可是，尽管它们的总消费时期比较长，但实际上它们仍然是保留供即时消费的存货，像衣服或家具一样。

社会总存货的三部分中，第二部分是固定资本，其特点是能提供收入或利润，不必经过流通或改变主人。它主要由下列四个项目组成。

第一是能便利和简化劳动的所有有用的机器和生意工具。

第二是一切有利润可图的建筑物，它们是获取收入的手段，不仅

对将其出租以收取租金的所有人是如此，而且对占有它并为它付出租金的人也是如此，例如店铺、货栈、工场、农舍连同它们的一切必要的建筑物，畜舍，谷仓等等。这些同住宅是非常不同的。它们是一种生意工具，而且也应该从这样的角度来看待它们。

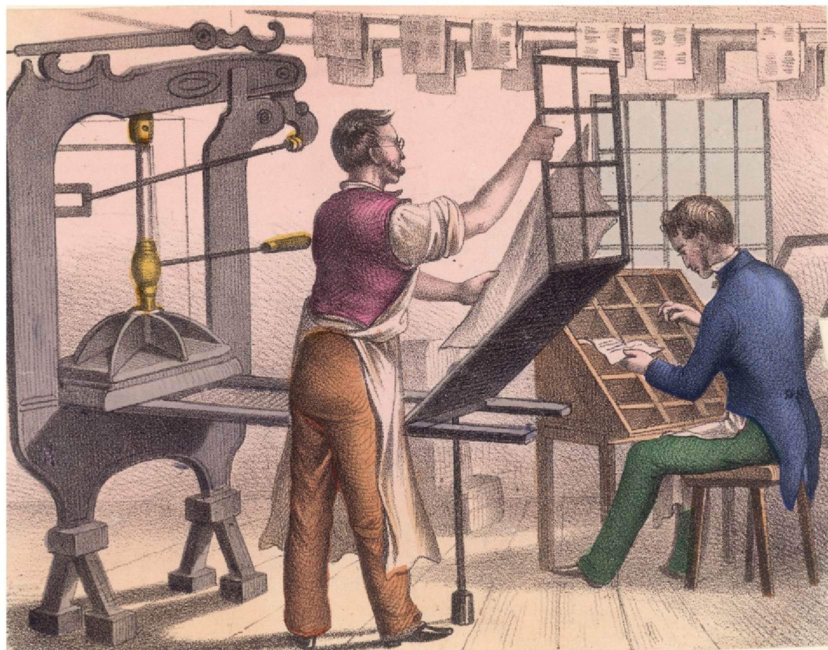
第三是土地的改良，使之有利可图的存货支出，如清理、排水、圈围、施肥，使之处于最适于耕种的状态等。一个经过改良的农场可以非常正当地被看作便利和简化劳动的有用机器，利用它，同量的流动资本能为使用人提供更大的收入。一个改良的农场和这些机器同样有利并更为持久，常常不需进行其他的修理，只要最有利地使用农场主的资本去耕种它。

第四是社会所有居民或成员习得的有用才能。这种需要获取人在接受教育、进行研究或充当学徒的过程中支付生活费用才能获得的才能，总是要付出真实的成本，这好像是固定并体现在他身上的资本。这些才能构成他的财富的一部分，也构成他所属的社会的财富的一部分。工人熟练程度的提高也可以同样被看作便利和简化劳动的机器和生意工具，虽然要花费一定的开销，却能偿还支出并带来利润。

社会总存货自然分成的三部分中，第三也是最后一部分是流动资本，它的特点是，只有通过流通或改变主人，它才能提供收入，它也由四个项目组成。

第一是货币，通过它，其他三项才能流通并分配到真正的消费者手中。

第二是屠夫、畜牧人、农场主、谷物商、酿酒人等等手中持有的食物存货，他们预期从其出售中也能获得利润。



19世纪的印刷工人和排版工人

印刷工人手持报纸，而排版工人选择印刷字体，完成排版。印刷和排版都是需要接受教育或充当学徒才能获得的有用才能，因此也算作社会总存货中的固定资本。

第三是衣服、家具和建筑物所用的原料，不论其为纯粹的天然产物或多少经过加工，它们都尚未制成衣服、家具或房屋，仍然掌握在生产者、制造者、布商、绸缎商、木材商人、木匠、砖瓦匠等人的手中。

第四，也是最后一项，是仍然掌握在商人或制造业者手中，尚未售予或分配给真正的消费者的已经完工的物品，如在铁匠、木匠、金匠、宝石商、瓷器商等等的店铺中常常看到的制成品。这样，流动资本就由掌握在商人手中的食物、原料和各种制成品，以及为流通它们并将它们分配给最后使用或消费它们的人手中所必不可少的货币组成。

在这四项中，食物、原料和制成品三项通常会在一年内，或是稍长或稍短的时间内从流通中退出，成为固定资本或者保留供即时消费

的存货。

每一项固定资本最初均由流动资本得来，并要求流动资本的不断支持。一切有用的机器和生意工具最初均由流动资本得来，后者提供制成它们的原料并维持制造它们的工人。它们还需要有流动资本来经常进行维修。

如果不通过流动资本，任何固定资本均不能提供收入。如果没有流动资本去提供用来制造的原料并维持使用它们的工人，最有用的机器和生意工具，也生产不出任何东西来。土地不管怎样改良，如果没有流动资本去维持从事耕种和收获的工人，是不能提供收入的。

维持并增加供即时消费之用的存货，是固定资本和流动资本的唯一目的和目标。正是这种存货为人民提供食、衣、住。人们的富裕或贫穷，取决于这两种资本所提供的供即时消费之用的存货是丰富还是不足。

相当一大部分的流动资本会不断从流通中退出并补充到社会总存货的其他两个部门中，所以流动资本也要不断地得到补充，否则就不复存在。这种补充主要取自三个来源：土地的产物、矿山的产物和渔业的产物。这些产物不断地提供了食物和原料的补给，其中一部分随后加工成制成品，一部分补充从流动资本中不断抽出的食物、原料和制成品。从矿山中也采出了为维持和增加由货币组成的那一部分存货所必要的东西。因为货币虽然在普通的营业过程中不像其他三项那样必须从流通中退出，以便置于社会总存货其他的两个部门之中，却也像其他东西一样，必然最后受到磨损，有时也被遗失和运往国外，尽管数量很小，但必须要继续补充。



中国“贡银”运入铸币厂

这里的“贡银”实际上是指英国在鸦片战争中获得的中国赔款。“贡”字既是表示轻视中国，又是对自己（英国侵略者）的不光彩行径加以粉饰。

土地、矿山和渔业要求有固定资本和流动资本去经营，它们的产品不仅能偿还这些资本，而且能偿还社会所有其他资本，还能附带一些利润。这样，农民每年向制造业者补充他在前一年所消费的食物和他所用去的原料，制造业者向农民补充他在同一时期所使用和消耗的制成品。这两种人之间每年都在进行这样的真实交易，但是他们很少用一方的初级产品和另一方的制成品直接进行物物交换；因为农民出售自己的谷物、牲畜、亚麻和羊毛的对象，很难正是他想要购买自己所需要的衣服、家具和生产工具的那个人。因此，他将自己的天然产物售得货币，用货币去随地购买他所需要的制成品。土地甚至可以补充（至少是部分地）经营矿山和渔业的资本。正是土地的产物使鱼类得以从水中捕获，正是地面上的产出使矿物得以从地底掘出。

当土地、矿山和渔业的自然丰富程度相等时，它们的产量就与用来经营它们的资本的大小和使用适当程度成比例。而当资本相等并且同样使用得当时，它们的产量就与自身的自然丰富程度成比例。

在所有安全程度差不多的国家，每一个有常识的人都将竭力使用他所能支配的存货，以取得当前的享受或未来的利润。如其用来取得当前的享受，那就是留做即时消费的存货。如其用来取得未来的利润，那就必须保留它或者放弃它。保留的是固定资本，放弃的是流动资本。在安全程度还过得去的地方，一个人如果不将所能支配的全部存货——不管是自有的还是向他人借来的——用于这三种用途之一，那他一定是完全发疯了。

而在那些不幸的国家，人民一直畏惧有权有势者的暴虐，他们往往把自己的大部分存货埋藏起来，以便在受到他们自认为自己时时刻刻都会面临的灾难的威胁时，随时可以带往某个安全的地方。据说这在土耳其和印度斯坦是很普遍的做法，我相信在亚洲其他大多数国家也是如此。这似乎也是我们的祖先在封建政府的暴政之下的普遍做法。在当时，埋藏于地下的宝藏被认为是欧洲各大君主不可忽视的一部分收入。这些被发现的埋藏在地下的财宝，没有人能证明它属于自己。这在当时被认为是重要的物品，属于国王而不属于发现它的人或土地所有人，除非土地所有人的特许状中有明文规定将这种权利让与他。它们与金银矿的地位完全相同，除非特许状中有明文规定，否则土地的一般让与中从不包含金银矿。不过铅、铜、锡、煤矿等被认为是次要的东西，是包括在土地中的。

第二章　论资本积累，或论生产性与非生产性劳动

有一种能够增加其对象价值的劳动，还有一种没有此类效果的劳动。前者由于其产出了价值，可称为生产性劳动，后者则可称为非生产性劳动。因此，一般地，生产工人的劳动增加了他所施工材料的价值，使之提供自己的生活资料和他雇主的利润。反之，仆人们的劳动不会增加任何东西的价值。虽然，生产工人的工资是由他的雇主垫支给他的，而实际上他却没有使他的雇主花费什么，因为那些工资的价值，连同利润一起，在劳动使得其对象价值的改进中获得了补偿。而一个仆人的维持费从来不会得到偿还。一个雇用大量生产工人的人变富，一个维持大量仆人的人变穷。然而，后者的劳动也有其价值，如同前者的劳动一样应当得到相应的报酬。但是生产工人的劳动在一些特殊种类的对象或可贩卖的商品中，这些商品在劳动过去以后至少还能维持一些时候。它仿佛是一定数量储存和积存起来以便在必要时在某种其他场合使用的劳动。那个劳动对象，或者说是它的价格（二者是一回事）随后在必要时，可以推动与最初生产它的劳动数量相等的劳动。反之，仆人的劳动并不固定与体现在劳动对象或可贩卖商品上。仆人的服务一般在提供以后立即化归乌有，很少留下什么痕迹或价值，随后也就不能获得同等数量的服务。

社会中某些最受尊敬的阶层的劳动，也像仆人的劳动一样，不生产任何价值，不固定与体现在任何永久性的劳动对象或可贩卖商品上，这些对象在劳动过去以后还能存在，且在随后还能获得等量的劳动。例如，君主，包括在其下服务的所有文武官员，整个陆军和海军，都是非生产性劳动者。他们是服务公众的公众的仆人，由其他人辛劳所获的年产出的一部分来维持。他们的服务，无论多么荣耀，多么有用，多么必要，都不会生产任何能够在随后获得等量服务的东西。他们的劳动这一年的结果，共和国的保卫、安全和国防，并不能为来年购得共和国的保卫、安全和国防。在这一分类中，必须列入某

种最重要与最重大影响的职业，牧师、律师、医生、各种文人，以及某些最可有可无的职业，如演员、滑稽剧演员、音乐家、歌剧歌唱家、歌剧舞蹈家等等。其中最卑微的职业的劳动也有一定的价值，为支配其他各种劳动的同样原则所支配；其中最显贵与最有用的职业的劳动也不生产能在以后购到或获得等量劳动的东西。像演员的念白、演说家的滔滔雄辩或乐师的演奏等，所有他们的工作全都在生产之后立即消逝。

所有的生产性劳动和非生产性劳动的劳动者，包括那些根本不劳动的人，全都同样由一国土地和劳动的年产出来维持。这种产出不管数量有多么大，不可能无穷无尽，总有一定的限度。因此，在任何一年用来维持非生产性劳动人员的比例大，那么相应留下用于维持生产性劳动人员的比例也就少，从而下一年的产出也就相应的多；如果我们把土地上天然自发的产出除外的话，全部年产出都是生产性劳动的结果。

尽管每个国家土地和劳动的全部年产出最后无疑都用于居民消费，以及为他们获得一种收入，但是当它最初来自土地或是来自生产性工人之手时，它就自然地分成两部分。其中一部分，通常是最大的一部分，首先用来补偿资本，或是更新从资本中取出的物资储备、原料和制成品；另一部分构成作为资本利润的资本所有人的收入，或作为土地地租的某些其他人的收入。如此说来，土地上产出的一部分要补偿农场主的资本，另一部分支付他的利润和地主的地租；于是这就构成了作为资本利润的资本所有人的收入和作为土地地租的某些其他人的收入。同样，一家大工厂的产出也分成两部分：一部分（通常是最大的一部分），用来偿还经营者的资本，另一部分支付他的利润，从而构成这一资本所有人的收益。

任何一个国家土地和劳动的年产出中用来替换资本的那一部分，除生产性劳动之外，绝不是直接用来维持任何其他人的。它只支付生产性劳动的工资，直接用来构成利润和地租。

一个人，无论他将自己的存货的多大部分用作资本，总是期望这

部分能够得到偿还，并且获得利润。因此，他只将资本用于维持生产性劳动；并且它在对他起了资本的作用以后，就构成他的收益。每当他使用存货中的任何一部分用于维持任何一种非生产性劳动时，从那一刻起，这一部分就从资本中退出，成为供直接消费的存货。

非生产性劳动者和根本不劳动的人全都由收入来维持：首先，用最初预定作为某些人的收入（土地的地租和资本的利润）的那部分年产出维持。或者，其次，用另一部分年产物维持，这部分最初虽仅用于补偿资本和维持生产性劳动者，但是到了他们手中以后，超过必要的生活资料的那一部分，可以无差别地用于维持生产性和非生产性劳动。因此，不仅仅是大地主或者富商，即使是普通的工人，只要他的工资不少，也能雇个仆人；或者他偶尔可以去看看话剧或木偶戏，从而为维持一组非生产性劳动者做出了自己的贡献；又或者他可能缴纳某种赋税，从而有助于维持另一部分人，他们虽然确实是比较尊贵和有用的，却同样是非生产性的。但是，最初预定用来补偿资本的那一部分年产出的任何一部分，在其完成推动生产性劳动的作用以前，或像它原来被使用的那样推动它所能推动的劳动以前，绝不会用来维持非生产性的劳动者。工人也必须先通过做工去赚得自己的工资，然后才能雇用一部分非生产性劳动。这一部分通常也是很小的一部分。那仅仅是他多余的一点收入，并且生产性劳动者也几乎不会有很多多余收入。然而，他们通常也都有一些；并且，在缴纳赋税方面，他们人数众多，在某种程度上可以补偿每个人纳税数目的微小。因此，无论在哪，土地的地租和存货的利润都是非生产性劳动者的主要生活来源。这两种收入是它们的所有者通常最能节余下来的。二者可以无差异地用来维持生产性劳动或非生产性劳动。但是，它们似乎对后者有着某种偏爱。通常，一个大领主的支出养活的闲人比勤劳的人更多。那些富裕的商人，虽然他的资本只用于维持勤劳的人，但是，在收入的使用上，即花费上，他也通常如同大领主一样，供养着一批非生产性劳动者。

因此，在每一个国家，生产性与非生产性劳动的比例，极大地取决于年产出的这两部分用途之间的比例：土地或生产性劳动产出即被用于偿还资本的部分和用于构成收入，即地租和利润的部分。这一比

例在富国和穷国非常不同。

如此，在时下欧洲一些最富裕的国家，土地产出的很大一部分，通常是最大的一部分用于偿还富有和独立农场主的资本，另一部分支付他的利润和地主的地租。但在古代，在封建政府得势之时，产出的一小部分足以用于偿还耕作中使用的资本。它通常只用于少数可怜的牲畜，且这些牲畜还由那些未开垦的地上的天然产出与之共同维持，因此，这些牲畜还可以被认为是天然产出的一部分。它通常也是归地主所有，由地主借与土地占用者使用。土地产出的其余部分自然也属于地主，或是作为他土地的地租，或是作为这一微不足道的资本的利润。土地的占用者一般都是农奴，他们的人身和所有物同样都是他的财产。那些不是农奴的人就是更为自由的佃户，虽然他们缴纳的地租在名义上常常只不过是免役税，实际上却相当于土地的全部产出。他们的领主可以随时要求他们在和平时期从事劳动，在战乱之时服兵役。虽然，他们住在离他的宅子很远的地方，却还是同与他住在一起的家仆一样依赖他。但是土地的全部产出无疑都属于他，他可以随意处置由土地来维持的一切人的劳动和服务。在现今的欧洲，地主的份额很少超过全部土地产出的1/3，有时不超过1/4。然而，与古时相比，所有国内改良地区的地租已增至以前的三倍和四倍，而这年产出的1/3或1/4似乎相当于过去的全部年产出的三倍或四倍。在改良进程中，地租按数量说虽然有所增加，但按对土地产出的比例来说则减少了。

在欧洲那些富裕的国家，现时大量的资本被用于商业和制造业中。在古代，商业不兴，寥寥可数的家庭作坊只从事粗加工业，只需要很少的资本。然而，这些资本一定产生了极大的利润。各处的利息率都不低于10%，因此他们的利润必定足以支付这种高息。而现在，在欧洲进步地区，利息率几乎都不高于6%，在某些最为进步的地区甚至低到4%、3%和2%。居民从存货利润得来的那一部分收入虽然在富国总是要比在穷国大得多，然而那是因为存货的数量大得多，同存货相比利润一般小得多。

因此，一经从土地之上或由生产性劳动者手中生产出来即预定用

于补偿资本的那一部分年产出，不仅仅是在其数量上富国比穷国大，而且，同立即用来构成包括地租和利润的收入的那一部分之间的比例，富国也要大得多。预定用来维持生产性劳动的款项不仅前者比后者大得多，而且这和另一种款项相比的比例前者也更大：另一种款项正是虽然可以用来维持生产性的或非生产性的劳动者，但是一般偏于后者。

这两种不同款项之间的比例，必然决定了每一个国家居民的一般性格是勤劳还是懒惰。我们比我们的祖先更为勤劳，因为现时用于维持劳动的款项与可能用于维持懒惰的款项之间的比例，较两三世纪以前要大得多。我们的祖先之所以懒惰，是因为勤劳没有足够的激励。俗语说，如果玩与工作都不会得到结果，玩比工作好。在商业和制造业城市，下层人民主要依靠被资本雇佣来维持，他们通常是勤劳、节制和兴旺的，如同许多英格兰的城市和大多数荷兰的城市。而那些主要靠宫廷经常的或偶尔的驻在来维持的城市，下层人民主要靠收入的开支来维持，他们一般是懒惰、毫无节制与贫穷的，如同罗马、凡尔赛、贡比涅和枫丹白露。

因此，资本和收入之间的比例，似乎在任何地方都决定勤勉和懒惰之间的比例。凡是资本占优势的地方，勤勉就占上风；凡是收入占优势的地方，懒惰就占上风。因此，资本的每一点增加或减少，自然会增加或减少勤勉的实际数量，也就是生产性劳动的数量，从而增加或减少一国土地和劳动年产出的交换价值，即它的全体居民的真实财富和收入。

资本因节俭而增加，因挥霍与不当行为而减少。

一个人从他的收入中储蓄的任何部分都会增加他的资本，他可以自己使用资本来维持额外数量的生产性劳动，也可以借给他人来这样使用，自己收取利息，分享利润。由于个人资本的增加只能靠他每年的收入或每年的收益中储蓄的部分，某一社会的资本等于组成社会的所有个人的资本之和，因此，它的增加也只有靠采取同一种方式。

资本增加的最直接原因是节俭，不是勤勉。诚然，勤勉提供了节

俭可以积累的东西。但是不管勤劳能得到什么，如果不是节俭地去储蓄、去贮存，资本就不可能增大。

节俭由于增加了用来雇用生产性劳动的款项，自然会增加那些自己的劳动能使劳动对象的价值有所增加的人的数目。因此，节俭会增加一国土地和劳动年产出的交换价值。它推动了更多的劳动量，后者又使年产出增加了价值。

每年的储蓄像每年的消费一样，有规律地被消费掉，并且几乎是与每年的消费同时被消费掉，但花费的主体人群不同。富人收入中每年花销的那一部分，大多都是被懒散的门客和家仆们消费的，他们也没有留下什么东西来偿付他们的消费。他每年储蓄的那一部分，为了获取利润而直接用作资本的那部分，几乎是在同一时间，也同样被消费掉，不过是被一组不同的人消费的。这部分人是劳动者、制造工人和工匠，他们重新生产出了他们每年消费的价值，外加额外利润。我们可以假定，收入是以货币支付给他的。如果他将其全部花费掉，全部收入所能购买的食物、衣服和住宅，将在前一类人中分配。储蓄的那一部分收入是由他本人或其他人直接使用作为资本以获取利润，这一部分是留给后者消费的，可能被用来购买食物、衣服和住宅。都是消费，但是消费人群不同。

借由每年的储蓄，节俭之人不但可以在当年或下一年雇用更多的生产性劳动，而且还能像一家公营工厂的创办人那样，仿佛是建立了一种永久性的财源，在未来的一切时候，均可维持同样多的生产性劳动。诚然，这种财源持续不断地划拨和使用，并没有任何的成文法、信托合同或永久营业证书来保障。但它总是受到一个强有力的原则的保障：它的所有人清楚明白的利益。它的每一部分以后一直都必须而且只能用来维持生产性劳动者，如果有谁使它背离正当的用途，他就必然要遭受明显的损失。

挥霍者就是这样滥用资本的。因为不把自己的花费限制在自己的收入以内，他侵害了他的资本。就像一个把某种敬神财源的收入转作渎神之用的人一样，他将祖先们的节俭所积累的用来供奉勤劳的财源

转用来支付懒惰者的工资。由于缩减了用以雇用生产性劳动的款项，只要这种劳动依存于他，他必然缩减了增加物品价值的劳动的数量，从而减少了全国土地和劳动年产出的价值，即减少了一国居民的真实财富和收入。如果某些人的浪费不是由他人的节俭所补偿，每一个挥霍者的行为，通过拿勤劳之人的面包去养懒惰之人，不但会使自己变成乞丐，而且会使他的国家变穷。

尽管挥霍者的支出可能完全是用于本国制造的商品之上，没有任何部分是用于外国商品之上，它对社会的生产性款项的影响仍是一样。每年仍然有一定数量的本来应该用于维持生产性劳动的食物和衣服被用于维持非生产性劳动。因此，某些本来可能会进入一国土地和劳动年产物的价值每年仍然会有些减少。

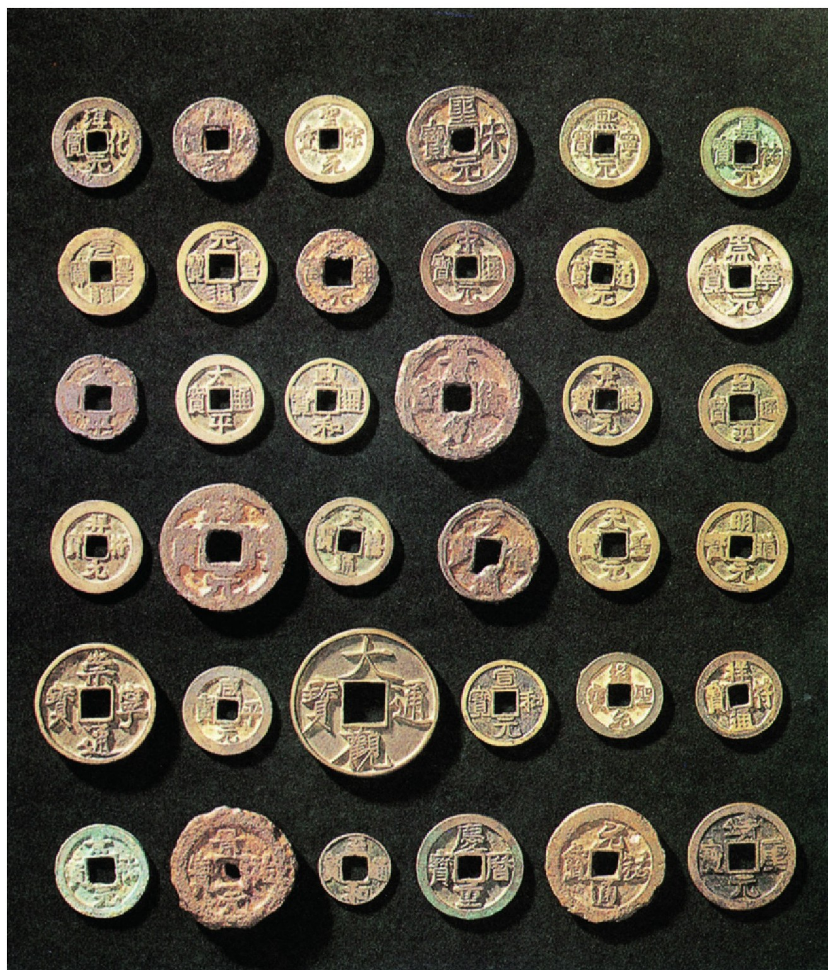
的确可以说，这种支出没有被用于外国商品之上，没有造成金银币的输出，所以同量的货币仍然会像从前一样留在本国。但是如果这些由非生产性劳动者消费的食物和衣服被分配给生产性劳动者，他们就会再生产出他们消费掉的全部价值，外加利润。在这种情况下，同量的货币同样会留在国内，除此之外，还有同等价值的消费品的再生产。这样就会有两个价值，而不是一个。

此外，在一个年产出减少的国家，同量的货币不可能长久留在国内。货币的唯一作用就是使消费品得以流通。借由货币，食物、原料和制成品才能被卖被买，并被分到它们恰当的消费者手中。因此，每年能在任何一国被使用的货币数量，一定是由每年在该国流通的消费品的价值决定的。这些消费品必然要么由本国土地和劳动直接产出，要么由这一产出的一部分来购买。因此，消费品的价值会随着这一产出的价值的减少而减少，相应的，用来使之流通的货币数量也会减少。但是，由于年产出减少而被排除本国流通之外的货币，是不会任其闲置的。它的持有者的个体利益要求它应该被使用。但是由于在本国没有用武之地，所以尽管有一切法律和禁令，它仍然会被送往国外，用来购买在本国可能有用的消费品。每年货币的输出将以这一方式持续一段时间，从而为一国每年超出它自己年产出的价值以外的消费增添一些东西。一国在繁荣时期从年产出中储蓄的部分和用来购买

金银的部分，会有助于在短时期内支撑这种逆境中的消费。在这种场合，金银的输出不是一国衰落的原因，而是它的结果，并且可能在很短的时间内还会减轻这种衰落的痛苦。

与之相反，每一个国家货币的数量必然会随着其年产出的增加而自然增加。一个社会年流通的消费品的价值越大，自然需要更大数量的货币使之流通。因此，增加的产出的一部分自然就会被用来在可以找到的地方购买额外数量的金银，以供流通增加的其余部分之用。在这种情况下，贵金属的增加是国家繁荣的结果，而不是它的原因。无论在何处，金银都是以相同的方式被换得的。那些被用于将金银从矿山带入市场的劳动或者资本所需的食物、衣服和住宅，以及收入和维持费，就是支付从秘鲁购得金银的价格，这在英格兰同样如此。需要支付这种价格的国家，不会长久缺乏它所需要数量的贵金属；没有一个国家会长久保留它所不需要的金银数量。

所以，不论我们认为一国的真实财富和收入是什么，是清晰的理性所昭示的一国的土地和劳动的年产出的价值，抑或世俗的偏见所支持的在国内流通的贵金属的数量；不论从哪一种观点来看，每个挥霍者似乎都是公众的敌人，每个节俭者似乎都是公众的恩人。



宋朝货币

商品流通量的加大必然会加快货币的流通。以我国宋代为例，商品经济的空前繁荣使得货币的需求量比前朝大为增加。

不当行为的后果通常和浪费的后果一样。在农业、矿业、渔业、商业和制造业，每一次失策与失败的项目，同样会减少用来维持生产性劳动的款项。对于每个此类项目，尽管资本只有生产性劳动的消费，但是由于使用这些劳动的方式不当，他们未能再生产出他们所消费的全部价值，所以必定使本来会成为社会生产款项的那部分有所减少。

的确，个人的挥霍或者不当行为能在很大程度上影响一个大国的经济环境的情况很少可能发生；因为某些人的浪费或不审慎总是会被其他人的节俭和良好行为所抵消，并且还有余。

说到挥霍，助长这一花销的本能是追求当下享受的激情，它虽然有时是猛烈和非常难以控制的，但通常都只是暂时和偶然的。然而促使储蓄的本能，则是改善自身状况的欲望，这种欲望虽然通常是冷静和心平气和的，却是我们从娘胎出生一直就有的，并且跟随我们直到坟墓。在将这两个时点分开的所有中间时刻，可能几乎没有一个片刻，能有一个人会如此地、完全彻底地满足于他的现状，而没有任何改变或进步的意愿。增加财富是大部人计划和期望用以改善他的状况的手段。这是最通俗、最明显的手段；而最可能增加财富的方法，就是定期地和每年地，或是在某些特殊的场合，将他们的所得储蓄和积累起一部分。因此，虽然消费的本能在某些场合几乎在所有人的身上都占优势，在某些人身上几乎在所有的场合都占优势，但是从大多数人的整个一生平均来看，节俭的动力不仅占优势，而且占很大的优势。

说到不当行为，审慎和成功的事业的数目，在哪里都比失策和失败的事业的数目来得大。尽管我们抱怨常有破产的事情发生，但是身陷这种灾难的不幸之人在从事贸易和所有其他各种营生的总人数中只占很小的一部分，也许不到千分之一。破产或许是可能降临于一个无辜之人身上最大的和最令人难堪的灾难。因此，大多数人都足够仔细，以避免破产。诚然，有些人没能避开它，就像有些人没能避免绞刑架那样。

大国尽管有时会因公共的浪费和不当行为而变穷，但从来不会因私人的浪费和不当而变穷。在大多数国家，全部或几乎全部公共收入都用来维持非生产性劳动。这样的人组成了人数众多、气势磅礴的朝廷，伟大的教会团体，庞大的舰队和陆军。他们在和平时期什么也不生产，在战时也得不到什么东西可以用来补偿他们的维持费用，即使当战争继续的时候也是如此。这些人，因为他们自己不生产什么，全都由用他人劳动的产出来维持。因此，当他们的人数增加到不必要的

数量时，他们在某一年所消费的产出的份额可能过大，以至于不能留下足够的份额去维持生产性劳动者，而这些人是应当在下一年去再生产的。因此，下一年的产出会比上一年少，并且，如果这种混乱状态继续下去，第三年的产出就会比第二年的更少。如果这些本应只由人们的节余收入的一部分来维持的人可能消费掉人们的全部收入的如此大的一部分，从而迫使大量的人去侵蚀他们的资本，去侵蚀用来维持生产性劳动的款项，那么就会致使个人的全部节俭和良好行为不能补偿这种激烈的和迫致的侵蚀行为所造成的产出的浪费和恶化。



法国人民在纳税

虽然时任财政总监的柯尔伯（Kolbe）在任期内想尽办法发展工商业，尽量降低对人民的税收，但路易十四连年对外征战，使他无法抵挡财政赤字的恶果。为了应付战争军费，他不得不向人民征收税收。战争不是生产性劳动，军费开支过大无疑加重了法国人民的负担。

然而，从经验来看，个人的节俭和良好行为，在大多数情况下，似乎不仅足以补偿个体私人的浪费和不当行为，而且足以补偿政府方面的公共挥霍。每个人为了改善自身状况的这种一致、始终如一、从不间断的努力，是公共和国家以及私人富裕的最初本能，它常常强大到足以维持事物改进的自然进程，尽管有政府方面的浪费和行政方面的最大失误。就像肉体的生命中不为我们所知的原则一样，但它常常恢复躯体的健康和精力，尽管我们面对各种疾病，还有医生给出的荒谬的处方。

要增加一国土地和劳动的年产出的价值，没有其他的办法，只有靠增加生产性劳动者的人数，或增进以前所雇用的生产性劳动者的生产力。显然，一国生产性劳动者的人数不会大量增加，除非资本增加，或者专用于维持生产性劳动的款项有所增加。同样数量劳动者的生产力不会被增加，除非增加和改进用于促进和节省劳动的机器和工具；或者依靠更加恰当地分工和配置。这两种场合，几乎总是要追加额外的资本。只有增加资本，任何一个工厂的经营者才能为他的工人提供更好的机器，或将工作在工人中间做更加适当的分配。当完成某一工作包含若干部分时，要使每一个工人只做其中某一部分，比起每一个工人偶尔承担起这一工作的不同部分，需要大得多的资本。因此，当我们比较一国在两个不同时期的状态时，如果发现它的土地和劳动的年产出在后一时期比在前一时期更多一些，它的土地耕种得更好一些，它的制造业更多一些、更繁荣一些，它的贸易更广阔一些，我们就可以确信，它的资本在这两个时期之间一定有所增长，某些人的良好行为所增加的资本，一定比其他人的私人的不当行为和政府的公共浪费所取走的资本更多。但是，我们会发现，在所有颇为平静与和平的时期，几乎所有的国家，甚至那些并不享有非常审慎和节俭的政府的国家，都符合这一情况。为了对此形成一个正确的判断，我们必须比较这个国家相距较远的两个时期的状态。进步往往是如此平缓，以至于在相距很近的不同时期，进步不仅不明显，还会因为某些特定的产业的衰退，或者是一国某些地区的衰落等这些常常发生在即使是一个整体上处于高度繁荣的国家的事情，而常常引起这样一种怀疑：整个国家的富裕和产业都在衰退。

因为节俭会增加公共资本、浪费会减少公共资本，因此，那些支出等于其收入，既无资本积累也不侵蚀资本的人的行为，不会使资本有所增加或减少。然而，有些支出方式，比其他支出方式似乎更有助于公共财富的增长。

个体的收入可以用于：各种即时消费之上——那些某天的支出花费不能减轻或支持另一天的支出花费的消费；还可以用于比较耐久，因而可以积累起来的东西之上——某天的支出可以减少或支持和提高另一天的支出。例如，一个有钱的人可以将他的收入用于丰富奢华的宴席、用于维持大量的家仆或者用于饲养大量的狗和马；他也可以满足于朴素的饭菜，只要少数的仆从，而将大部分开支用来装饰他的住宅和乡村别墅，用于实用或装饰性的建筑物，用于实用或装饰性的家具，用于收藏书籍、雕像、图画；或用于某些更不重要的东西之上，珠宝、玩具、各种奇巧的小玩意；或用于最无价值的东西之上，像几年前逝世的一位大国君的宠臣那样堆集一大柜的好衣服。假如有两个财产相等的人花费他们的收入，其中一个主要用一种方式，另一个人用另一种方式。将钱主要用在耐用商品上的人的富丽堂皇不断增加，每一天的支出会有助于支持和提高第二天支出的效果；相反，另一个人的富丽堂皇在这个阶段的末期就不会比在这个阶段的初期更好。前者在这一阶段的末尾会是两个人中较富的那个人。他会积存有各种货物，尽管它们的所值不如所花费的成本那么多，但总会有一些价值。而后者的花销则不会留下什么痕迹，10年或20年的浪费只落得两手空空，好像从来不曾有过什么。

就像一种花销方式比另一种方式对个人的富裕更为有利那样，对一国富裕的影响也与此相同。富人的房屋、家具和衣服转眼间就会对下层和中层人民很有用。他们在上层人士厌倦了这些东西的时候能够将其购买下来，所以当这种花销方式在有产者中变得普遍时，全体人民的一般生活条件就会因此逐渐得到改善。在那些长久富裕的国家，你往往会看到，下层人民拥有十分讲究完好的住宅和家具，但是，其中住宅不是为他们而建，家具也不是为他们而做。

用于耐用商品的花销，不仅有利于积累，而且有利于节俭。如果

一个人在任何时候在这方面的花销过度，他很容易改正，不致使自己暴露于公众的非议。大大减少仆从的人数，饮宴从极大的铺张改为十分的节约，拆除一度摆开的装饰马车，这些变化都逃不出邻居们的眼目，并且被认为是隐含着自己承认昔日的行为不当。因此，很少有那些曾经如此不幸致使在这种花销上过度的人在之后会有勇气改弦更张，直到毁灭和破产迫使他们去做。但是，如果一个人在任何时候在建筑、家具、书籍或图画等方面花费过大，从他去改变这种做法之中则不会推导出他过去的不审慎。这些东西过去的花销往往使得未来的花销并不必要；且当一个人突然停止这种花销时，他看起来也不是因为已经力不从心，而是因为他的设想已经得到满足。

此外，用于耐用商品之上的开支，相比用于最奢侈的款待方面的开支，通常能够维持更多人的生活。两三百磅重的食物，有时可能在一次盛大的宴会中就被端出，其中一半或许都被倒入粪堆，常常会有大量的浪费和滥用。但是，如果用于这一款待的花费被用来雇用泥水匠、木匠、装饰工、机械工等等，使其工作，则同样价值的一定数量的食物可能在更大量的人群中被分配，那些人可能一便士一便士地、一镑一镑地购买食物，不会有丝毫的丢失或浪费。此外，一种花销方式维持生产性劳动，另一种花销方式则维持非生产性劳动。因此，一种花销方式增加一国土地和劳动的年产出的交换价值，另一种花销则并不增加这种价值。

但是，说了这么多，我并不想被理解成，一种花费方式总是比另一种更为开明或者更为慷慨。当一个有钱的人将自己的收入主要用在款待上时，他和自己的朋友和同伴们分享了收入的一大部分；但当他将其用于购置此类耐用商品时，他常常只是把全部财产用在自己身上，没有等价交换就不给他人任何东西。因此，后一种花费方式，特别是用于无足轻重的东西上面，如衣服和家具上的小小装饰物、珠宝、各种小玩意等等时，常常表现出一种不仅是轻浮的而且是卑鄙和自私的性格。所有这些我想说的只是，一类花销方式，因其总是会造成有价值商品的某种积累，因其更有利于私人节俭，从而能增加公共资本，并且因其维持生产性劳动而不是维持非生产性劳动，所以比另一种花销方式更有助于公共富裕的增长。

第三章　论资本的各种用途

虽然所有的资本都只是用来维持生产性劳动的，但是同量的资本所能推动的生产性劳动的数量，随资本用途的不同而极为不同，从而对一国土地和劳动的年产物所能增加的价值也极为不同。

资本可以用作四种用途：第一，用以获取社会上每年所需使用和消费的天然产物；第二，用来制造和准备这些天然产物，以供直接使用和消费；第三，将天然产物和制成品从充裕的地方运往缺乏的地方；第四，将天然产物和制成品分成较小的部分，以适应所需之人的随时需求。按照第一种方法使用的，是所有从事土地、矿藏和渔业的改良或耕作的人的资本；按照第二种方法使用的，是所有制造厂主的资本；按照第三种方法使用的，是所有批发商的资本；按照第四种方法使用的，是所有零售商的资本。很难想象，还有什么其他的资本使用方法是不能归于这四类的。

这四种资本的使用方法，每一种对其他三种的存在和扩展都是必不可少的，对社会的一般福利也都是必不可少的。

第一，除非使用资本来使天然产物达到一定的丰富程度，否则任何制造业和商业都不能存在。

第二，除非使用资本来制造需要先做大量准备才适于使用和消费的天然产物，否则这部分天然产物就不会被生产出来，因为不可能对它有需求；如果它是自然生长的，它就没有交换价值，不能增加社会财富。

第三，除非使用资本将天然产物或制成品从充裕的地方运往缺乏的地方，否则除了当地消费所必需的以外，就不会生产更多。批发商的资本可以使一个地方的剩余产品交换另一个地方的剩余产品，从而鼓励产业，并增加两地的享用。

第四，除非使用资本来将一定部分的天然产物或制成品分成许多小的部分，以适应需要它们的人的随时需求，否则每个人都不得不将所需货物以超过当下所需的数量大批买进。例如，如果没有屠夫这行，每个人就不得不一次性买进一整头牛或一整只羊。这对富人一般来说是不方便的，更不要说穷人了。如果一个贫穷的工人不得不一次购买一个月或六个月的食物，他就不得不把一大部分原本用作资本的资财，即用于职业上的生产工具或店铺中的家具上这些可以为他提供收入的资财，转而用作供直接消费而不提供收入的资财。对这样的人来说，最方便的办法莫过于当他需要时一天一天地，甚至一小时一小时地购买食物。这样他就能将几乎全部资财用作资本。他所能提供的工作的价值扩大了，这种方式所得的利润大大超过了零售商因要获利而将货物价格提高的数目。一些政论家对店主和商人所抱的偏见是完全没有根据的。零售商的增多，虽然会对彼此造成伤害，但不会对公众造成伤害，因此大可不必对他们课税，或限制他们的数目。例如，能在某一城市出售的杂货数量，是受到该市及其周边的需求限制的。因此，能在杂货业使用的资本不会超过足以购买这种数量的杂货所需要的。比起全在一个人手中，如果资本在两个杂货商之间分摊，会使两者的售价更为低廉；如果分归20个杂货商人经营，他们的竞争就会更大，而他们联合起来抬高价格的可能性就会越小。竞争或许会使他们中的一些人破产，但那是他们自己的事，可以听凭他们自己去处理。这既不会伤害消费者，也不会伤害生产者；相反，比起整个行业垄断在一两个人手中，他们的竞争一定会使零售商贵买贱卖。他们中的一些人或许有时会诱使消费者买一些根本不需要的东西，可是这种弊害太不重要了，不值得公众注意，更不必用限制他们人数的办法去加以防止。举一个最容易令人弄错的例子，不是因为酒店太多，致使普通人民有酗酒的特性，而是因为由其他原因引起的酗酒特性，才使得酒店林立。

把资本按上述四种用途使用的人，本身就是生产性劳动者。他们的劳动如果使用得当就会固定和体现在劳动对象或要售卖的商品上面，在它的价格上一般至少会增加他们自己的维持费和消费的东西的价值。农场主、制造商、批发商和零售商的利润，全都是从前二者所

生产、后二者所买卖的货物的价格中得来的。可是，在每种用途中使用的等量资本，所直接推动的生产性劳动的数量，彼此非常不同，从而对所属社会的土地和劳动年产物所增加的价值比例也非常不同。

零售商的资本补偿了他从其购货的批发商的资本和利润，从而使批发商能继续营业。零售商自身是他自己的资本所直接雇用的唯一的生产性劳动者。他的利润包含了零售资本的使用对社会土地和劳动年产物所增加的全部价值。



欧洲的药铺在出售中国的香料

原材料的支出也是流动资本的一部分。由东方传入的胡椒、丁香和肉桂等香料，最早是作为药品在欧洲的药铺里出售的。

批发商的资本补偿了他从其购买天然产物和制造品的农场主和制造厂主的资本和利润，从而使他们能继续经营各自的事业。主要是由

于这种服务，批发商对支持社会生产性劳动和增加社会年产物价值做出了间接的贡献。他的资本还雇用了将他的货物从一地运往另一地的海员和搬运工。在这些货物的价格上增加的价值，不仅有他的利润，还有他们的工资。这就是他的资本所直接推动的全部生产性劳动，和对年产物所直接增加的全部价值。它在这两方面所起的作用，比零售商资本所起的作用要大得多。

制造厂主的资本有一部分用作固定资本，投在他的生产工具上，补偿了他从其购买这些工具的其他工匠的资本和利润。他的流动资本的一部分用来购买原料，补偿了他从其购买的农场主和采矿人的资本和利润。但大部分的流动资本总是以每年或更短得多的时间分给他所雇用的工人。这一资本对所加工的原材料增加的价值包括雇工的工资，以及雇主投资支付工资和购买材料工具应得的利润。因此，比起在批发商手中的同量资本来，它所直接推动的生产性劳动的数量要大得多，它在社会土地和劳动年产物上所增加的价值要大得多。

同量资本所能推动的生产性劳动的数量，没有比农场主的更大的了。不光他的劳动雇工，他的劳动牲畜也是生产性劳动者。在农业中，大自然也和人一道劳动，虽然大自然的劳动分文不取，但它的产物具有价值，和工资最贵的工人的产物一样。农业最重要的作用，与其说是增加大自然的生产力，不如说是引导大自然的生产力，使之生产对人类最有利的作物，虽然它也会使生产力增加。一块布满荆棘的土地，常常也和耕种得最好的葡萄园和谷地一样，生产大量的蔬菜。种植和耕作与其说是增加自然的生产力，不如说是调节自然的生产力。在人类的劳动之后，大部分的工作常常要留给大自然去做。可见，在农业中使用的劳动者和牲畜所再生产的价值，不仅像制造业中的工人那样，等于他们自己消费的价值，或者是雇用他们的资本以及资本所有人的利润，而且是一个大得多的价值。除了农场主的资本和利润以外，他们还经常再生产出地主的地租。地租可以看作地主借给农场主使用的自然力的产物。地租的大小，依想象的自然力的大小而定，换言之，依想象的土地的自然生产力或增进的生产力的大小而定。在扣除或补偿可以认为是人类工作的一切东西以后，剩下来的就是大自然的工作。它在所有生产物中，很少占四分之一以下，常常占

三分之一以上。用在制造业中的等量生产性劳动，很少能带来这么大的再生产。在制造业中，大自然不起作用，全是人类所为，再生产量的大小必然与导致再生产的生产因素的力量大小成比例。所以在农业中使用的资本不仅比在制造业中使用的等量资本能推动更大数量的生产性劳动，而且能在国家土地和劳动年产物上，在它的居民的真实财富和收入上增加更大的价值。在能够使用资本的一切用途中，农业投资是对社会最为有利的。

任何社会在农业和零售业中使用的资本，一定总会留在本社会内。它们的使用几乎总是局限在一个固定的地点，农场或是零售商的店铺。虽然有例外，但它们一般也必定属于本社会的居民。

反之，批发商的资本似乎不是也没有必要固定在任何一个地点，它可以从一处移往另一处，依能否贱买或贵卖而定。

制造商的资本无疑会留在制造进行的地方，但究竟应在什么地方，未必有确定的必要。它常常可以离原料产地和制成品消费地很远。里昂就距离为它供应原料的地方和消费制造品的地方很远。西西里的时尚人物穿着其他国家制造的绸缎，而其原料却是他们自己国家生产的。西班牙的羊毛有一部分是在大不列颠出产的，但随后又有一部分大不列颠制造的毛织物被送回西班牙。

一国中用资本来出口剩余产品的批发商究竟是本国人还是外国人，是无关紧要的。如果他是外国人，本国的生产性劳动者的人数要比他是本国人时少，但也只少他一个人；本国的年产物的价值也比较少，但也只少他一个人的利润。但他所雇用的海员和搬运工仍然可以是他自己国家的人、当地人或第三国的人，就像他是当地人时一样。外国人的资本也和本国人的资本一样，能用国内的剩余产品去交换一些国内需要的东西，而使这些剩余产品具有的价值也是相同的。它同样有效地补偿了剩余产品生产者的资本，同样有效地使这些生产者能继续自己的营生。批发商资本的主要贡献是支持本国生产性劳动，增加本国的土地和劳动年产物的价值。



地中海地区贸易中心：威尼斯

商人对于财富的追求，使他们的经济活动跨越地理障碍，到达世界各地。盛产工艺品、花边、刺绣的威尼斯曾于10世纪建立城市共和国，在中世纪一直是地中海地区最繁荣的贸易中心之一。新航路开通后，因欧洲商业中心渐移至大西洋沿岸而衰落，1866年并入意大利王国。

更加重要的是，制造商的资本应当留在国内。这样的话它能推动更大数量的生产性劳动，能增加更大价值的社会土地和劳动年产物。但是，尽管不留在国内，它仍然可能对国家非常有用。就每年从波罗的海沿岸进口亚麻和大麻进行加工的英国制造商来说，他的资本肯定对这些生产国非常有用。这些原料是生产国过剩产品的一部分，如果不是每年用来交换一些本国需要的东西，就没有价值，不久也会停止生产。出口商补偿了生产者的资本，从而鼓励他们继续生产，而不列颠的制造商又补偿了出口商的资本。

一个国家，也像个人一样，可能常常没有足够的资本去改良和耕

种它的所有土地，制造和准备它的所有天然产物以供直接使用和消费，把天然产物或制造品的过剩部分运往远方的市场以可以交换到本国所需要的东西。大不列颠许多地区的居民就没有足够的资本去改良和耕种他们的全部土地。苏格兰南部各郡的羊毛，因为缺乏资本在本地制造，大部分不得不经历极其恶劣的道路长途运输，去约克郡制造。大不列颠有许多制造业小城镇，那里的居民没有足够的资本将他们自己的劳动产品运往有需求能消费的远方城市。如果他们中间还有批发商的话，那也只是住在大商业城市的富商的代理人。

当一国的资本不足以同时投入这三种用途时，投在农业上的部分越大，其所推动的国内的生产性劳动量也越大，从而对社会土地和劳动的年产物所增加的价值也越大。除了农业之外，投入制造业的资本所推动的生产性劳动量是最大的，所增加的年产物的价值也是最大的。投入出口贸易的资本在这三者中效果最小。

实际上，没有足够资本投入全部三种用途的国家，其富裕程度尚未达到自然所允许的水平。试图贸然用不充足的资本同时从事这三种用途，肯定不是获得充足资本的最便捷途径，对个人来说是如此，对社会来说也是如此。一国中所有个人的资本，就像单独一个人的资本一样，是有限度的，只能用来达到某种目的。一国中所有个人资本的增加，也像单独一个人的资本增加一样，只有靠他们不断地积累，不断地增加从收入中省下来的部分。因此，当资本用在能为一国全体居民提供最大的收入，从而使全体居民能做最大的积蓄时，全体居民的资本就会最迅速地增加起来。但国内全体居民收入的大小，必定与他们的土地和劳动的年产物的大小成比例。



北美殖民地“波士顿倾茶事件”

1773年，英国政府为倾销东印度公司的积存茶叶，给予公司到北美殖民地销售积压茶叶的专利权，并明令禁止殖民地贩卖“私茶”。同年12月16日，殖民地人民发起“波士顿倾茶事件”。波士顿人化装成印第安人模样，将茶叶搬出东印度公司的“达特茅斯”商船，倾倒入海。这次事件成为美国革命的导火索。

我国美洲殖民地迅速走向富强的主要原因，就在于把几乎所有的资本都用在农业上。它们除了一些粗糙的家庭手工业以外（这些制造业伴随着农业进步必然产生，常常是每个家庭中妇女和儿童的工作），几乎没有什么制造业。美洲的大部分出口贸易和沿海贸易，都由住在大不列颠的商人的资本来经营。甚至在某些省份，特别是弗吉尼亚和马里兰，许多零售货物的商店和货仓也属于母国商人，为一个社会的零售业不由本地居民的资本经营提供了为数不多的例证之一。假如美洲居民联合起来，或用任何其他激烈的方式，阻止欧洲制造品的进口，使能够制造同种物品的本地人有垄断的机会，将一大部分资本转而用在这方面，其结果只会迟滞而不会加速年产物价值的增加，只会阻碍而不会促进国家走向真正的富强。如果他们试图以同样的方式垄断全部出口业，情形就会更加如此。

实际上，人类繁荣的进程似乎很少能维持这样长久，以使任何大国都能获得足够的资本去做所有这三种用途；或许除非我们相信有关中国、古埃及和古代印度斯坦的财富和耕种的奇异记载。根据所有的

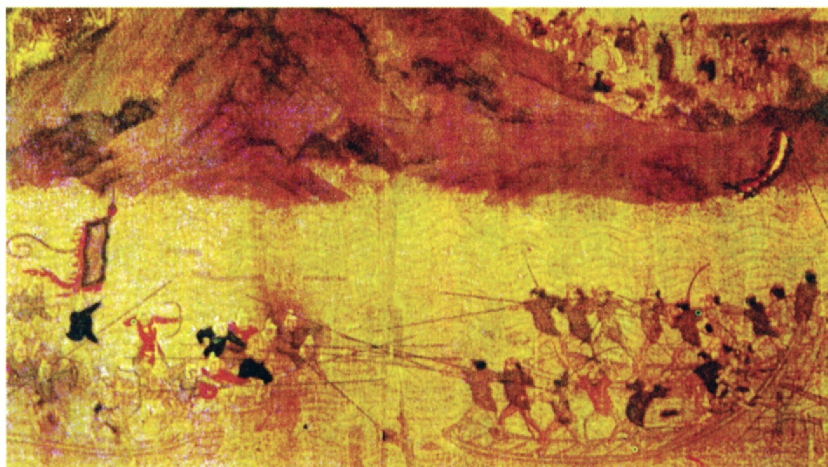
记载，这三国是世界上最富有的国家，但即使是它们，也主要以擅长农业和制造业著称。它们在对外贸易方面并不突出。古埃及人有畏惧海洋的迷信；印度人中间也流行着类似的迷信；中国人在对外贸易方面从来就不出色。所有这三国剩余产品的大部分似乎总由外国人出口，换回他们国家需要的东西，常常是黄金和白银。

这样，任何一国的同一资本所推动的生产性劳动的数量有大有小，所增加的土地和劳动年产物的价值也有大有小，依其用在农业、制造业和批发业上的比例不同而不同。当资本用在不同种类的批发业上时，差别也非常大。

所有批发业，所有大批购入以供大批售出的事业，可以分为三种：国内贸易、对外消费贸易和运输贸易。国内贸易是在同一国家的一个地区购入本国产品，在另一个地区售出。它包括内陆贸易和沿海贸易。对外消费贸易是购买外国货物以供本国消费。运输贸易是从事各外国之间的商业，或将一个外国的剩余产品运往另一个外国。

投在购买本国一地的产品而在本国另一地出售的资本，运作一次就能补偿在农业和制造业中运用的两个资本，从而使之能继续运用。当这一资本从商店发出一定价值的商品时，一般带回至少是同等价值的其他商品。当两者都是本国劳动产品时，它自然每次运作补偿了两种不同的用来支持生产性劳动的资本，从而使它们能够继续支持。将苏格兰的制造品送往伦敦，又将英格兰的谷物和制造品带回爱丁堡的资本，每一次运作，自然补偿了在大不列颠的农业或制造业中运用的两个不列颠的资本。

用来购买外国货物供本国消费的资本，当用本国产业的产物进行购买时，每次运作也补偿了两个不同的资本；但只有一个资本是用来支持本国产业的。将不列颠的货物运往葡萄牙、又将葡萄牙的货物带回大不列颠的资本，每次运作只补偿了一个不列颠的资本。所补偿的另一个是葡萄牙的资本。所以，即使对外消费贸易的资本回收像国内贸易一样迅速，它所给本国产业或生产性劳动带来的鼓励也只有一半。



明人所绘《明军抗倭图》（局部）

明朝中期以后，倭寇外患日益严重。它和以往的边患不同，不再是来自北方地区草原民族的威胁，而是一种来自海疆的新挑战。在倭患背后，实际上涌动着对海外贸易的需求。

但是，对外消费贸易的资本回收很少像国内贸易一样迅速。国内贸易的资本回收一般在年终以前就可实现，有时一年可以周转三四次。对外消费贸易的资本回收很少能在年终以前实现，有时要等到两三年后才能实现。因此，在对外消费贸易完成一次资本运作的时间里，有时国内贸易中使用的资本可以运作12次，即送出又收回12次。所以，如果两个资本相等，一个能比另一个给予产业多出24倍的鼓励和支持。

供本国消费的外国货物，有时不是用本国而是用一些外国的货物去购买。但外国货物必定是直接用本国劳动产品或是用这种产品购来的货物去购买；除非是在战争和征服的场合，否则除了用本国产品直接去交换或用本国产品数次交换得来的货物去交换，就无法得到外国货物。所以，用于这种迂回的对外消费贸易的资本，在各个方面也同直接用于对外消费贸易的资本一样，只是最后的资本回收可能在时间上还要长些，因为它必须依存于两三次对外贸易的回收。如果里加的亚麻和大麻用弗吉尼亚的烟草去购买，而弗吉尼亚的烟草又是用不列颠的制造品来购买，商人要想运用同一资本再购买相同数量的不列颠

制造品，就得等待两次不同的对外贸易的资本的回收。如果弗吉尼亚的烟草不是用不列颠的制造品购买，而是用由不列颠制造品购入的牙买加的糖和朗姆酒购买的，他就必须等待三次外贸资本的回收。如果这几次外贸是由两三个商人进行的，其中第二个商人购买第一个进口的货物，第三个购买第二个进口的货物，以便将其再出口，此时，每个商人回收自己资本的确要比较快；但在贸易中使用的全部资本的最后回收还是和从前一样慢。在这种迂回贸易中使用的全部资本是属于一个商人还是分属三个商人，对国家没有什么区别，尽管对各个商人可能有所不同。用一定价值的不列颠制造品去交换一定数量的亚麻和大麻，比起直接交换，迂回贸易需要有三倍的相同资本。因此，用于这种迂回的对外消费贸易的全部资本对国家生产性劳动所给予的鼓励和支持，比用于同种直接贸易的等量资本一般要小些。



对黄金的贪爱

货币天然是金银。哥伦布曾说："金子最好，金子构成财富；而拥有金子的人可以在世上为所欲为，甚至可使灵魂升上天堂。"

不管用什么外国商品去购买供本国消费的外国货物，在贸易的本质上，在给予进行贸易国家的生产性劳动的鼓励和支持上，都不可能

造成什么本质的区别。例如，如果它们是用巴西的黄金或秘鲁的白银去购买的，这种金银也像弗吉尼亚的烟草一样，必然是用本国劳动的产品购买的，或是用本国劳动产品交换来的东西购买的。因此，就本国的生产性劳动来说，用金银进行的对外消费贸易，其全部的利弊也和其他迂回对外消费贸易完全一样，其补偿资本的快慢，也和直接用来支持生产性劳动的资本相同。不过与其他同等的迂回外贸相比，它具有一个优点。这些金属由于体积小、价值大，从一地运往另一地时没有其他同等价值的外国货物那么昂贵。运费较低，保险费也不大，而且，在运输途中也比较不容易受到损坏。因此，比起用其他外国货物做中介来，用金银做中介常常可以用较小量的本国劳动产物去交换等量的外国产品。因此，比起用其他方式，用金银做中介时本国的需求常常可以得到更充分的供给，所费也较少。由于不断输出金银，这种贸易是否会使国家变得贫困，我将在下面详细考察。

任何一国用于运输贸易的那部分资本，被完全从支持本国生产性劳动中抽出来，去支持外国的生产性劳动。虽然它每次运作能补偿两个不同的资本，但都不属于本国。荷兰商人用来将波兰谷物运往葡萄牙，又将葡萄牙的水果和酒运回波兰的资本，每次运作能补偿两个资本，但没有一个是用来支持荷兰的生产性劳动的，一个是支持波兰的，另一个是支持葡萄牙的。只有利润才经常回到荷兰，它必然构成这种贸易对荷兰土地和劳动年产物的全部增加额。诚然，当一国的运输贸易是由本国的船只和水手进行时，其中用来支付运费的那一部分资本，分配给了该国一定数量的生产性劳动者，推动了这种劳动。事实上，几乎所有进行大量运输贸易的国家，都是按这种方式进行的。这种贸易本身或许因此得名，这种国家的人民就是其他国家的搬运夫。可是，这种贸易的性质并不是非如此不可。例如，一个荷兰商人可以使用他的资本来经营波兰与葡萄牙之间的商业，不是用荷兰的船只，而是用不列颠的船只。可以假定，他在某些场合实际上就是这样做的。可是，正是由于这个原因，运输贸易被认为对大不列颠这样一个国家特别有利，它的国防和安全取决于海员和船舶的数量。但同等资本在对外消费贸易中，甚至在国内贸易中（当其由沿海的船只进行时），可以雇用和运输贸易一样多的海员和船舶。任何特定资本雇用

的海员和船舶数目，不取决于贸易的性质，而是部分地取决于货物的体积与价值之比，部分地取决于两个港口之间的距离；其中主要是取决于前者。例如，纽卡斯尔到伦敦的煤炭贸易，使用的船只比英格兰全部的运输贸易使用的船只还要多，虽然两个港口之间的距离并不远。因此，强行将一个国家中比自然情况下更大份额的资本投入运输贸易，并不总会提升该国的航海业。

因此，在任何国家，国内贸易中所使用的资本，比起在对外消费贸易中使用的等量资本，一般能鼓励和支持更多的生产性劳动。所增加的该国土地和劳动年产物的价值也较多，而后者又比在运输贸易中使用的等量资本在这两方面有更大的好处。每一个国家的财富和实力（就实力取决于财富而言），必定总是和它的年产物成比例的，即和其一切税金最终从中支出的财源成比例。政治经济学的宏伟目标就是增进本国的富强。因此，比起国内贸易，它不应偏爱或特别鼓励对外消费贸易，或比起国内贸易和对外消费贸易更加偏爱运输贸易。它不应强迫也不应诱使资本以比自然状态下更大的份额进入这两种贸易，而应顺其自然，让它们自行流入这两者。

然而，当这三种不同的贸易分支中的每一种都是顺应事物的趋势，没有受到任何的约束或压力而自然发展起来时，那么，它们不仅是有利的，而且是必要的和不可避免的。

当任何一个产业部门的产出超过了本国的需求时，剩余的部分必须被送往国外，交换一些本国需要的东西。没有这种出口，本国的一部分生产性劳动必然会停止，而年产物的价值也会减少。大不列颠的土地和劳动所生产的谷物、毛织品和五金制品一般超过了国内市场的需求。因此，它们多余的部分必须送往国外，以交换本国所需要的东西。只有有了这种输出，国内的剩余产品才得以获得足以补偿其生产时所费劳动和支出的价值。大海及所有通航河流沿岸之所以成为对产业有利的位置，只是因为它们便于这种剩余产品的运输以便交换到本地更需要的货物。

当用本国产品的剩余部分交换得来的外国货物也超过国内市场需

求时，其剩余部分必须再次送往国外，以交换国内更为需要的东西。用不列颠产业的部分剩余产品从弗吉尼亚和马里兰购买的烟草，每年达96000大桶。但是大不列颠的需求或许不超过14000大桶。因此，如果剩下的82000大桶不能送往国外，交换本国更加需要的东西，烟草的进口必然立即停止，而大不列颠居民的生产性劳动也会随之停止，他们现在从事制造的货物，就是用来交换这82000大桶烟草的。这些货物是大不列颠土地和劳动产物的一部分，在国内没有市场，如果剥夺了它们在国外的市场，就只得停止生产。可见，最迂回的对外消费贸易，在某些场合下，对于支持本国生产性劳动和增加土地和劳动年产物的价值，也像最直接的对外消费贸易一样必要。

当一国资本增加到这种程度，以致不能全部用来供应本国消费和支持本国生产性劳动时，其剩余部分自然会流入运输贸易，用来为其他国家履行相同的职能。运输贸易是巨大国民财富的自然结果和象征，但似乎不是它的自然原因。倾向于重视它并予以特殊鼓励的政治家们，似乎错把结果和象征当成了原因。荷兰，相对于土地面积和居民人数而言，是欧洲最富有的国家，相应地，它在欧洲运输贸易中所占的份额最大。英格兰或许是欧洲的第二富国，也被认为在欧洲运输贸易中占有很大的份额，虽然英格兰的运输贸易通常只不过是迂回的对外消费贸易。在很大程度上这就是将东、西印度群岛和北美的货物送往欧洲各个市场的贸易。这些货物一般或是用不列颠的产物直接购买的，或是用这种货物所交换的东西去购买的，而这种贸易最后购回的货物一般在大不列颠使用或消费。用不列颠船只在地中海港口之间进行的贸易，以及由不列颠商人在印度各港口之间进行的同类贸易，才是大不列颠运输贸易的主要部门。

国内贸易使用的资本的规模，必然受到国内要求相互交换自己产物的各个遥远地区的剩余产品价值所限。对外消费贸易所运用资本的大小，受到整个国家剩余产品价值以及能用它来购买的东西的价值的限制。运输贸易中所运用的资本的大小，受到世界上所有国家的剩余产品的价值的限制；因此，与其他两种贸易相比，它所能运用的资本可以说是无限的，而且能吸收最大的资本。对自己的私人利益的考虑，是决定任何资本所有人将资本运用到农业、制造业，以及批发贸

易或零售贸易中的某一部门的唯一动机。资本投入这些不同用途所推动的生产性劳动数量的不同，以及所增加的社会土地和劳动年产物的价值的不同，从来不是资本所有人所考虑的。因此，在农业是最有利可图的行业的国家，在耕作和改良是获取巨大财富的最捷途径的国家，个人的资本自然会以最有利于整个社会的方式去运用。可是，农业的利润在欧洲的任何地区都不比其他资本用途更优越。诚然，在欧洲每一个角落的投资家，近年来以耕种和改良土地所得的最辉煌的利润纪录，使公众感兴趣。无需对他们的计算进行特别讨论，一种非常简单的观察就可以使我们相信他们的结果肯定是错误的。我们常常看到，在短暂的贸易和制造业生涯中，常常有人以微薄的资本甚至白手起家，成为最富有的人物。在本世纪中，整个欧洲，却没有看到一个用微薄资本经营农业起家的人。然而，在欧洲的所有大国中，许多良好的土地依然没有得到耕种，已耕的大部分土地也远远没有达到本可以改良到的程度。因此，农业几乎处处都可以吸收比已经投入的大得多的资本。在欧洲的政策中，是什么情况使在城市进行的行业比在乡村进行的行业占有这么大的优势，以至于人们常常发现，进行最遥远的亚洲和美洲运输贸易，也比在本地改良和耕种最肥沃的土地更为有利，我将力图在以下两编中详细说明。



| 第三篇 | 论不同国家中不同的财富增长过程

第一章　论财富的自然增长过程

每个文明社会的主要商业，是在城市居民与农村居民之间进行的。这种商业，或是以天然产物与制成品进行直接交换，或是以货币或某种充当货币的纸币作媒介交换。农村为城市提供生活资料及制造业原材料，城市则向农村居民返回一部分制成品，以偿还农村的这一供应。城市没有生产亦不能再生产生活资料，可以非常恰当地说，城市从农村获得其全部财富和全部生活资料。不过，我们绝不能根据这点就认为城市的所得即是农村的所失。两者的所得是共同的、相互的，而劳动分工在这里也和在所有其他场合一样，有利于所有参与分工的不同职业的人。比起农村居民试着自己生产制成品，若他们从城市购买，可以付出较少劳动而能得到更多制成品。城市为乡村的剩余产品——即超过维持耕种者生存的东西——提供市场，正是在这个市场中，乡村居民用剩余产品来交换到自己需要的其他东西。城市居民的人数越多、收入越大，为乡村居民提供的市场也就越大；这种市场越大，就越是有利于大多数人。离城市一英里生产的谷物，在市场上的售价和来自离城市二十英里的谷物相同。但是后者的价格，一般说来，必须既能支付栽培和送入市场的费用，又能为农场主提供正常的农业利润。因此，城市附近的土地所有者和耕种人除了正常的农业利润，在其所售谷物的价格中还获得了从远地将谷物运入城市的运费的全部花费，此外，他们在购买东西的买价上也节约了这趟运输的全部花费。比较一下在任何大城市四郊的耕种和在离城市有些距离的地方的耕种，你就可以清楚地知道，农村从城市商业中获益多少。在所有鼓吹贸易差额的荒谬言论中，也从没有人胆敢妄称，农村同城市通商自己会受到损失，或者说城市同维持它的农村通商自己会受到损失。

按照事物的本性，生存优先于便利和奢华，所以，促进前者的产业，亦必先于促进后者的产业。提供生活资料的农村的耕种和改良，必然先于只提供便利品和奢侈品的城市的发展。只有农村有了剩余产品，换言之，超过维持耕种者生存的部分，城市才能获得其生活资料，所以，城市只能随着农村剩余产品的增加而发展。实际上，城市

并不总是从其邻近的农村获取其全部生活资料，甚至不一定仰赖于其国内农村，而可以从遥远的国家获取；虽然这算不上一般规则的例外情形，但却导致不同时期、不同国家财富发展过程中的巨大差异。

总体上，由需要所迫成的事物的这一顺序——虽然不是在每个具体的国家都是如此——是由人类的自然倾向促成的。如果人类的制度从未阻止这些自然倾向，那么，在境内土地的改良和开垦能够支撑城市之前，城市是绝不可能发展的，至少要等到整片土地完全开垦和改良，城市才能有所发展。在利润相等或几乎相等的情况下，多数人会选择将资本投给土地的改良和开垦，而不是制造业或对外贸易。把资本投给土地的那个人，能更清楚地看见资本、更直接地支配资本，而他的财富比商人更少受到意外情况的影响；商人的财富常常不得不受制于狂风巨浪，而且，由于商人常须贷款给风俗情况都几乎不能完全熟习的远邦人，他们的财富还受制于人类愚蠢和不义这些更不确定的因素。反之，地主的资本，却可固化在土地的改良之上，其保障似乎和人类事务的性质所允许的保障极限一样。除此之外，乡村风景的美丽，乡村生活的愉快，乡村带给心灵的恬静，以及在人类法律的不公正都不能干扰时乡村真正提供的独立，这些魅力多多少少吸引着每个人；如同耕种土地是人类与生俱来注定的命运，在有人类存在的一切阶段，这个原始的职业似将为人类永远钟爱。

诚然，没有某些工匠的帮助，农耕必然大为不便，且会时作时辍。铁匠、木匠、车轮匠、犁匠、泥水匠、砌砖匠、鞣革匠、鞋匠、裁缝匠，这些人的服务是农民常常需要的。这些工匠偶尔也需要彼此帮助；由于他们的住所不像农民那样必须固定在一个地点，所以他们自然住在彼此附近，从而形成了一个小镇或村庄。屠夫、酿酒师、面包师，连同许多其他的匠人和零售商，很快也参加进来，这些人对供应他们的不时需求是有必要的或有用的，他们进一步促进城镇的扩展。城市居民和乡村居民彼此相互服务。城镇是一个持续不断的集市或市场，乡村居民常常去那里，用自己的天然产物交换制成品。正是这种商业，为城市居民提供了他们的工作原料和他们的生活资料。他们售予乡村居民的制成品的数量，必然制约着他们所购买的原料和食物的数量。因此，他们的工作和生活资料的增加，只能根据农村对制

成品需要增加的比例而增加；而这种需要，又只能根据耕作及改良事业发展的比例而发展。所以，如果人类制度从来没有干扰事物的自然进程，财富的增加和城市的发展，在任何政治社会中，都会是土地或乡村改良和耕种的结果，并与之保持相应的比例。



五月花号

1620年12月，乘坐五月花号轮船的英国清教徒在北美东海岸登陆，随后建立了普利茅斯殖民地。在土地购买相对容易殖民时期，人们会首先把剩余的钱财拿来购买土地。相反，在土地获得相对较难的国家，人们则更有热情开展远距离贸易事业。

我们的北美殖民地，这片未曾垦殖的土地现在仍然是容易购得的，远距离销售的制造业在各个城市尚未建立。当工匠获得的资财，除了生产自己的产品供应邻近乡村之外还有剩余时，他在北美是不会努力为更远距离的销售而建立一个工厂的，而是用于购买和改良未开垦的土地。他从工匠一变而成为种植者，乡村付给工匠的高昂工资，为工匠提供的舒适生活，都不足以诱使他为他人而不为自己工作。他觉得，工匠是顾客的仆役，生活仰赖于顾客；但是耕作自己的土地、从自己的家庭劳动中获取衣食之资的种植者，则是真正的主人，也独立于整个世界。

反之，在土地全已开垦或不易购得的国家，每一个获得资财超过

用于邻近领域临时工作的工匠，都力图为远距离贸易而准备工作。锻工将建立铁厂，织工将建立麻织厂、毛织厂。随着时间的推进，各种制造业将慢慢地进行精密的分工，用各种方法加以改进和完善——这是大家容易理解的，因此没必要进一步说明了。

在利润相等或大致相等的条件下，人们选择投资途径时，制造业自然优于对外贸易，其理由与农业自然优于制造业相同。就像地主或农场主的资本比制造商的资本更为安全一样，制造商的资本因其随时都在他的视野和支配之下，也比外贸商人的资本更为安全。诚然，任何社会的任何时期，天然产品和制成品的剩余部分或在国内没有需求的那部分，必须送往国外以换取本国所需要的东西。但是，将剩余产品送往国外的这种资本，究竟是外国资本还是本国资本，是无关紧要的。如果这个社会没有获得足够的资本去耕种它的所有土地，完完全全制造它的全部天然产物，那么，由外国资本来输出天然产物甚至有着相当大的好处，以便这个社会的全部资本可以投入最有用的目的中去。古代埃及的财富，以及中国和印度斯坦的财富，充分表明：虽然一国的大部分出口贸易由外国人经营，国家仍然可以达到很高的富裕程度。我国北美和西印度群岛殖民地，如果只使用他们自己的资本来出口他们的剩余产品，其发展速度可能不会那样快。

因此，根据事物的自然进程，每一个发展中的社会，其大部分资本首先应当投入农业，然后投入制造业，最后才投入对外贸易。这种事物顺序是极其自然的，所以在每一个拥有领土的社会，我相信总是可以看到在某种程度上都遵循这种顺序。在任何大城市建立以前，必须先耕种一些土地，必须先在这些城市建立某种粗糙的制造业，然后才能想到去从事对外贸易。

虽然这种事物的自然顺序必定在每个社会中在某种程度上发生，但是，欧洲的所有现代国家中却在许多方面被完全颠倒了。某些城市的对外贸易引进了所有比较精细的制造业，即那些适于远距离销售的制造业；而制造业和对外贸易一起又引起了农业的主要改良。它们原来统治的性质所引入的风俗和习惯，在这种统治大大改变以后仍然保留下来，这些风俗习惯必然迫使它们采取这种不自然的和倒退的顺

序。

第二章　城镇商业如何促进乡村的改良

商业和制造业城镇的增加与富裕，以三种途径促进了其所属乡村的改良和发展。

第一，商业和制造业城镇通过给乡村初级产物提供巨大且现成的市场，鼓励了农村的耕种和进一步改良。这种好处甚至没有局限于城镇所处地区的乡村，而是或多或少地延伸到所有那些与之有任何交易的乡村中。对所有这些乡村，城镇为其部分原产物或制成品提供了市场，从而对其勤勉与改良提供了些许鼓励。城镇自己所在的乡村，由于地处城镇周围的缘故，必然从这个市场中获得最大的益处。它的初级产物承受的运费更少，商人能支付给种植者更好的价格，同时仍以跟来自较远乡村的初级产物一样便宜的价格卖给消费者。

第二，城市居民取得的财富频繁地被用于购买待售的、大部分经常是未耕种的土地。商人一般有志于成为乡绅，而他们确实变成乡绅时，通常会成为最好的乡村改进者。商人习惯于把他的钱主要用于有利可图的项目上；而一个纯粹的乡绅，却习惯于把钱主要用在花销上。前者常常是看着他的钱从口袋中出去，然后又带着利润回来；后者一旦与钱分离，则很少会再期望能够见到它了。这些不同的习惯自然影响他们在每种事务上的性情和倾向。商人通常大胆冒险，而乡绅一般是胆小的经营者。于前者而言，若与所花费用相比，很有希望提升与土地价值成相当比例的价值，则他会不惜立刻花费重金以改良土地。对后者而言，如果他有些许资本——但这种情况并不常见——他很少以前者的方式来冒险使用它。如果他真的要改良土地，也通常不是用资本，而是用他从每年收入中节省出来的部分。有幸住在一个周围乡村未加以改良的商业城镇中的人，一定会频繁地观察到，与纯粹的乡绅比起来，商人在这方面的经营是多么的更有激情。除此之外，商业活动自然地塑造了商人讲秩序、节约和谨慎的习惯，这使他能够更成功地、更可营利地执行任何改良项目。

第三，也是最后一点，商业与制造业逐步带来有秩序和良好政府，与之相伴随的是乡村居民的自由和个人安全，而这些人之前几乎一直处于与邻人作战、对上级奴役性依附的状态。这一点最不常被观察到，却是目前上述三种影响中最重要的。就我所知，休谟先生是迄今为止唯一一个注意到这点的作者。



19世纪城镇爱丁堡

爱丁堡在过去300余年中一直是苏格兰的经济中心之一。在19世纪，酿酒业十分发达的爱丁堡无疑为周边乡村生产的谷物提供了巨大的市场。

在欧洲的大部分地区，城市商业和制造业一直是乡村改良和耕种的起因，而不是结果。然而，这样的顺序违反了事物发展的自然进程，所以必然是既缓慢，又不确定的。比较一下那些财富非常依赖商业和制造业的欧洲国家的缓慢进展，和那些财富完全以农业为基础的北美殖民地的飞速进步。在欧洲的大部分地区，居民的数目在将近五百年间没有增加一倍。但在一些北美殖民地，居民的数目在20年或25年间就增加了一倍。在欧洲，长子继承制的法律和不同种类的永久所有权防止了大的不动产的分割，也因此阻碍了小地主们的增加。然而，一个熟悉他小领地的每一部分的小地主；他带着财产尤其是小财

产自然引发的全部感情来看待他的领地，于是他不仅享受耕种它，而且享受装饰它，并且在所有改良者中，他通常是最勤勉、最聪明和最成功的。此外，同样的规定使得如此多的土地不能被买卖，以至于购买土地的资本总是比待售的土地多，所以土地总是以垄断价格出售。地租从来不能支付购买土地的货币的利息，而且还有不包括在利息之内的修理费和其他偶然费用的负担。在欧洲的任何地方，购买土地是小资本最无利可图的使用方法。诚然，为了更加安全，一个状况还说得过去的人，当他退出商业后，他有时会选择把他的小资本投到土地上。一个收收入来源于其他渠道的专门职业者，也喜欢用同样的方式保护他的储蓄。但是一个年轻人，使用他两千或三千英镑的财产去购买和耕种一小片土地，而不是应用于商业或专门职业，那么他诚然可以希望生活过得非常开心和独立，但他必然和巨大财富或巨大名望的一切希望永远无缘。而如果他将资产换一种别的用途，他将和其他人一样，具有同样的机会获得巨大的财富或名望。这样的人，尽管他不能立志去做一个地主，但他常常也不屑去做一个农民。因此，市场中的土地数量少，且价格高，阻止了大量的资本被用于土地的耕种和改良，这些资本本可以用于这个方向。正相反，在北美，50或60英镑的资本通常就足以开办一个大农场。在那里，未耕种的土地的购买和改良，同时是最小的资本和最大的资本最有利可图的使用方法，并且是在那个地区可能实现的所有财富和名望的最直接的途径。诚然，这类土地在北美几乎可以免费取得，或者以大大低于初级产物价值的价格取得；但这样的事情在欧洲是不可能的，事实上在所有的土地已经长期是私有财产的任何国家中也都是不可能的。然而，如果地产在留下了许多子女的地主死后，在其所有的孩子们中间平均分配，那么这样的地产通常会被出售。这么多的土地将进入市场，使得土地不能再以垄断价格出售。土地的自由地租将更接近于支付购买货币的利息，这样使用小额资本去购买土地会和其他使用方法一样有利可图。

任何一个国家通过商业和制造业获得的资本都是非常不稳定和不确定的财产，直到其中的一部分在其土地的耕种和改良中被保存和体现。常言说得好，商人不必然是任何一个特定的国家的公民。对他来说，在哪个地方进行贸易对他而言大部分是不在乎的，但一些非常微

不足道的不快会使得他转移他的资本，连同这些资本支持的所有产业，从一个国家转移到另一个国家。没有一部分的资本可以说属于某一个特定的国家，直到这些资本被扩展到国家的地面上，或者是在建筑物里，或者是在持续的土地改良中。



| 第四篇 | 论政治经济学体系

引言

政治经济学，被视作政治家或立法者的一门科学，旨在两个不同的目标：其一，给人民提供充足的收入或生计，或者更确切地说，使人民能给自己提供这样的收入或生计；其二，给国家或社会提供充分的收入，使公务得以进行。公务提供充分的收入。总之，政治经济学，旨在富国裕民。

不同时代不同国家的不同富裕过程，在富民方面催生了两种不同的政治经济学体系。一种可称为重商主义，另一种可称为重农主义。我将尽我所能对两者做出全面而清楚的解说，并将从重商主义开始。它是个现代的学说，最易在我国和我们的时代为人所理解。

第一章　关于重商主义体系的结论

鼓励出口、抑制进口是重商主义提出的两大富国手段，但对于某些特定的商品，重商主义体系却遵循相反的政策：抑制出口，鼓励进口。可是，它宣称，其最终的目的总是一致的，都是要通过有利的贸易差额使国家富饶。它抑制制造原料和产业工具的输出，以便使我们自己的工人处于有利地位，使他们的产品在所有外国市场上能比其他国家的售价更低；它提出，通过这种方式，限制价值不高的少数商品的出口，以使得数量更大的更有价值的其他商品出口。它鼓励制造原料的输入，以便使我们自己的人民能以更加低廉的成本对其加工制作，并以此阻止数量更大的更有价值的制造品的进口。我没有看到，至少是在我们的法令集中没有看到，对产业工具的进口给予过任何鼓励。当制造业发展到某一较高程度时，产业工具的制造本身就成为许多非常重要的制造业的目标。对产业工具的进口给予任何特殊鼓励，都会过多地妨碍这些制造业的利益。因此，这种进口不但不被鼓励，而且常常被禁止。因而，对于羊毛梳具的进口，除了来自爱尔兰的，或是作为难船货物或虏获货物进口的之外，爱德华四世第三年的法律一律予以禁止；这种禁令由伊丽莎白四世第三十九年的法律予以重申，又被之后的法律沿用并被永久化。



爱德华四世

约克公爵查理之子，1461年至1483年在位。19岁起兵结束了兰卡斯特王朝的统治，为

约克家族取得了玫瑰战争的胜利，使英格兰的商业资本得到了迅速发展，为都铎王朝的兴盛打下了良好基础。



伊丽莎白女王驾临提尔布里码头

提尔布里位于英国泰晤士河入海口附近。这里早在伊丽莎白女王时代就是著名的深水

港，是英国海外贸易和扩张的重要出发港。

对制造原料的进口的鼓励，有时是通过免征对其他货物课征的关税，有时是通过发给奖励金。

所有这些规定冠冕堂皇的动机，不是通过我们制造业本身的改进，而是通过压制我们所有邻国的制造业，以及通过尽可能地排除这些讨厌可憎的竞争者麻烦的竞争，来扩张我们的制造业。我们的制造业老板认为，将他们所有同胞的才智由自己垄断起来是合理的。他们通过限制某些行业中在某段时间内所能雇用的学徒的人数，通过在所有行业中规定必须有长久的学徒期，以力图将各自职业中的知识限制在尽可能少的成员之中；然而，他们却不愿这少数人中有任何人出国，去将知识传授给外国人。

消费是所有生产的唯一归宿和目标；只有当是为促进消费者的利益所必需时才应该去注意生产者的利益。这一原则完全是自明之理，试图去证明它倒是荒谬的。但在重商主义体系中，消费者的利益几乎总是为了生产者的利益而被牺牲；而且重商主义体系似乎是将生产而非消费看作所有工商业的最终目的。

当对会与我们自己的生产品和制造品竞争的一切外国商品的进口施加限制时，显然是为了生产者的利益而牺牲了本国消费者的利益。完全是为了生产者的利益，消费者才不得不支付这种垄断几乎总是会造成的抬高的价格。

完全是为了生产者的利益，才对他们的某些产品的出口发放奖励金。为此，本国消费者，一是不得不缴纳发放奖励金所必需的税收，二是不得不支付本国市场上商品价格上涨必然会产生的更高赋税。

我国同葡萄牙订立的那有名的通商条约，以高关税禁止我国消费者向邻国购买一种我国气候不适宜生产的商品，从而不得不向一个遥远的国家购买这种商品，即使众所周知，那个遥远国家的这种商品的质量不及邻国的好。为了使国内生产者能以比他们本来会被允许享有的条件更为有利的条件将自己的某些产品输出到那个遥远的国家去，

国内消费者不得不忍受这种不便。这些产品输出因被如此促进而在国内市场上导致的价格上涨，无论上涨幅度有多大，消费者都不得不支付。

　　但在为管理我国美洲和西印度殖民地而订立的法律体系中，与我国所有其他商业规章中相比，为了生产者的利益，国内消费者的利益被迫做出了更加巨大的牺牲。一个大帝国被建立起来，唯一的目的就是造就一个消费者之国，让他们不得不从我国不同生产者的店铺中购买这些店铺能向他们供应的一切货物。为了这种垄断能使我国生产者稍稍抬高价格，国内消费者担负了维持和保卫这个帝国的全部开支。为了这个目的，而且只是为了这个目的，在上两次战争中，花费已经超过了两亿镑，而且还举借了一亿七千万镑以上的新债，这超过了为了同样目的在此之前所有战争的开支。单是这一新债的利息，不仅超过了据认为可以从殖民地贸易的垄断中得到的全部超常利润，而且超过了这一贸易的全部价值，或者说，超过了每年平均向殖民地输出的货物的全部价值。



不列颠东印度公司（亦称“英国东印度公司”）

该公司垄断东印度地区的贸易活动长达21年。随着时间的变迁，东印度公司从最初的商业贸易企业变成了印度的实际主宰者。图为英属东印度公司的部队。

要确定是谁设计了这一整套重商主义体系并不很困难；我们可以相信，不会是消费者，他们的利益完全被忽视了；而是生产者，他们的利益受到了如此小心的照顾；在后一类人中，我国的商人和制造商一直是主要的设计师。在本章所提及的商业规章中，我国制造商的利益得到了特别的照顾；而为之做出牺牲的，是消费者的利益和一些其他类型的生产者的利益，但其他类型的生产者的利益并没有牺牲的消费者的利益大。

第二章　论重农主义体系，或论将土地产物看作一国收入和财富的唯一或主要来源的各种政治经济学体系

政治经济学的各种重农体系不需要做出我认为对重商或者商业体系而言所必要的那么长的解释。

将土地产物看作一国收入和财富唯一来源的那种体系，就我所知，从来没有为任何国家采用，而目前只存在于法国的几个博学多才人士的设想之中。对于一种从来没有、或许将来也绝不会对世界任何地区造成伤害的体系，肯定不值得用很大的篇幅去考察它的错误。可是，我将尽可能清楚地说明这一非常智巧的体系的大体轮廓。

然而，尽管有着种种缺点，在已经发表的关于政治经济学这一主题的有关著作中这或许最为接近真理，也因此是每一个想要仔细考虑这一重要科学原理的人值得注意的。虽然在将使用在土地上的劳动主张是唯一的生产劳动这一点上，它所宣扬的概念是狭隘和局限的；但是，认为国民财富不是由不能消费的货币财富组成的，而是由社会劳动每年再生产的可消费的货物组成的，认为完全自由是使这一年度再生产尽可能大的唯一有效的手段，这种学说的教义似乎在每一方面都是公正的，正如其是慷慨大度和自由的一样。

已经指出过，每个国家的最大的和最重要的商业分支就是在城市居民和乡村居民之间进行的商业。城市居民从乡村获得天然产品，后者构成了他们的工作的原材料和生活资料的基金，并且他们通过将自己制造和准备直接使用的一部分产品送回乡村来支付天然产品。在这两部分人民之间进行的贸易，最终是用一定数量的天然产物去交换一定数量的制造品。因此，后者越贵，前者就越便宜；在任何国家，凡是倾向于提高制造品价格的事情，都倾向于降低土地的天然产物的价格，从而抑制农业。任何给定数量的天然产物或任何给定数量天然产物的价格（二者是一回事）所能购买的制造品数量越小，这一给定数

量的天然产物的交换价值就越小；地主从而得到的通过改良土地去增加天然产物数量的激励，以及农场主从而得到的通过耕种土地去增加天然产物数量的激励也就越小。此外，会倾向于在一个国家减少工匠和制造业者的数量，也总是倾向于削弱国内市场，即土地天然产物的市场中最为重要的市场，从而进一步地抑制农业。

因此，偏爱农业胜过所有其他行业的各种体系，为了促进农业而对制造业和对外贸易施加限制，其行为适得其反，并且间接地抑制了它想要促进的那种产业。它们甚至相对于重商主义体系而言更不内在一致。那些体系，通过鼓励制造业和对外贸易更甚于农业，将一部分社会资本从更为有利的产业转移到不那么有利的产业。但是它仍然实际上和最终促进了它想要促进的产业。相反，这些重农的体系，实际上最终抑制了它们自己喜爱的产业。

这样每一体系，不管是试图通过额外的鼓励，把比本来会有的更大份额的资本吸收到一个特定的产业部门中去；或者，通过特别的限制，将本来会涌入的一定份额的资本从某个特定的产业部门挤出，在实现其伟大目标上，实际上都是适得其反。它阻碍而不是加速了社会通向真实财富和强大的进程；并且减少而不是增加了土地和劳动的年产物的真实价值。

因此，当一切有所偏爱或者限制的体系被完全废除之后，明显的和简单的自然自由体系就自行建立起来了。每个人，只要不侵犯正义的法律，可以完全自由地以自己的方式追求自身利益，用自己的勤劳和资本与其他人，或者其他阶层的人竞争。君主也就完全摆脱了这一职责，在试图履行该职责的过程中他总是会面临无数的错觉，并且对该职责的恰当履行而言，人类的智慧或知识总是不够的；该职责就是指导私人劳动，并且将之导向更适合于社会利益的使用上去。按照自然自由的体系，君主只需要注意三个职责；三个极为重要的，但是对于一般的理解力而言也非常简单和明白的职责：第一，保护社会免于其他社会的暴力和入侵的职责。第二，尽可能保护社会的每一个成员免于其他成员的不义或者压迫的职责。并且，第三，建立和维护某些公共工程和公共设施的职责，这不是为了任何个人或者少数个人的利

益去建立和维护的；因为，其利润总是不足以偿还个人或少数人的支出，尽管对一个大的社会而言，其作用常常远超补偿支出。

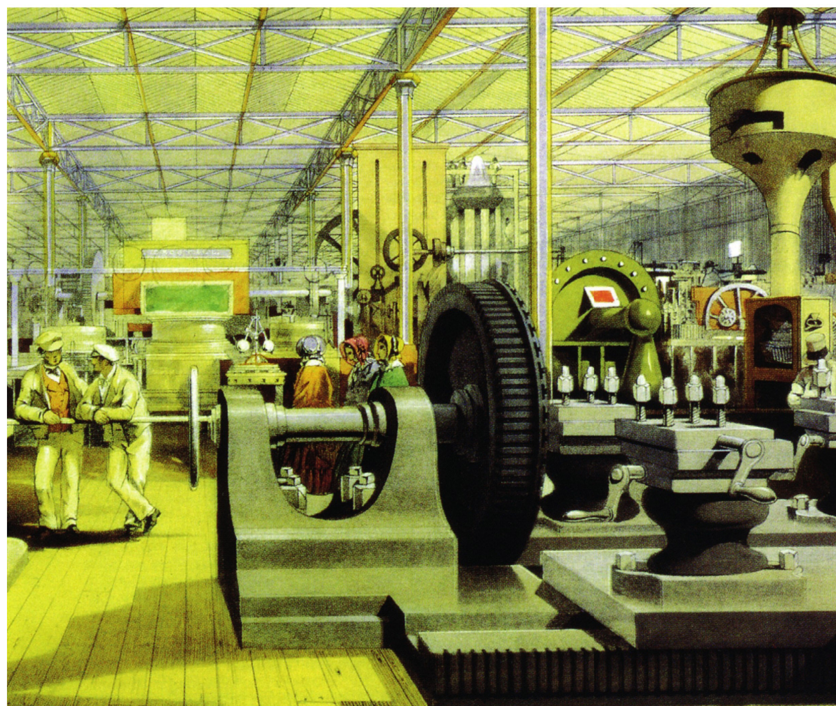


李贽

中国明代官员、思想家李贽与亚当·斯密一样，同样批判重农抑商的思想。他宣扬商贾

功绩，倡导功利价值，符合明中后期资本主义萌芽的发展要求。他于万历年间弃官讲学，从者数千。不幸晚年被诬下狱，自刎而死。

君主对这几个职责的恰当履行必然要求一定的花费；并且这些花费一定要求一定的收入的支持。因此，在下面的章节中，我将试图说明：第一，什么是君主或者国家的必要花费；并且这些花费中的哪些应该由整个社会的一般赋税来支持，哪些应该由社会的特定部分或者特定人群来承担。第二，整个社会承担那些施加于整个社会的开支而征税的不同方法是什么，以及每种方法的主要利弊是什么。第三，使得几乎所有现代政府抵押其收入的一部分，或者借债的原因和理由是什么，以及这些债务对真实财富，也就是一个社会的土地和劳动的年产物的影响是什么。因此，下一篇将自然地分成三个章节。



| 第五篇 | 论君主或国家的收入

第一章　论君主或国家的支出

第一部分　论国防开支

君主的第一个职责，即保护社会免受其他独立社会的暴力和入侵，只有凭借军事力量才能完成。但在和平时期准备以及在战时运用这支军事力量的花费，在不同的社会阶段和不同的改良时期，是很不同的。

第二部分　论司法开支

君主的第二项职责是尽可能地保护社会中的每一个成员免于所有其他成员不公平和压迫，即建立一种严格司法行政的职责，这在社会的不同时期所需的花费也各不相同。

第三部分　论公共工程和公共机构的开支

君主或国家的第三个也是最后一个职责，就是建立并维持某些公共机构和公共工程。这类机构和工程，对于整个社会当然是有很大利益的，但就其性质而言，如由个人或少数人经营，所得利润是绝不能补偿他所耗费的东西的。所以这种事业，不能期望个人或少数人来创办或维持。并且，履行这种职责，在不同的社会时期所要求的支出也是非常不同的。

除上述国防及司法行政两方面所必需的公共机构和公共工程外，与其性质相同的其他机构和工程，主要是为便利社会商业和为促进人民教育的公共机构和工程。教育体系大概有两种：一种是着眼于年轻人教育的，一种是着眼于所有年龄层的人的教育。凡此种种机构和工程运行所需的费用，该如何最妥善地支付，在本章这一节将细分为三项来加以讨论。（本精读本略去详细讨论部分）

第四部分　论维持君主尊严的开支

为了维持一国君主的尊严，除了保证其履行各种职责的必要费用外，一种特定的支出也是必不可少的。这种支出，随着社会发展时期的不同而变化，也随着政体形态的不同而变化。

在一个富裕和进步的社会中，社会各阶级人民在他们房屋上、家具上、食品上、服装上，以及车马侍从上的花费逐日增多，在这种情况下，人们不能期望君主能独自抵制这种潮流。因此，自然而然地，或者更确切地说，必然地，君主在这一切物品上的花费也变得越来越多。甚至可以说，他的尊严似乎也要求他这样做。

就尊严这点而言，一国君主高出其臣民的程度，远甚于任何共和国元首对于其同胞市民；因此要维持这种较高的尊严，就必须有更大的支出。我们自然会想到，一个国王的宫殿，会比一个总督或市长的官邸更加富丽堂皇。

本章结论

保卫社会的支出，与维持一国元首尊严的支出，都是为了整个社会的共同利益（一般利益）而支出的。因此，这两者都来自于全社会的共同收入是合理的，而所有社会不同成员所做的贡献，应尽可能与他们各自的能力水平相称。

毫无疑问地，司法行政的支出亦可看成是为整个社会的共同利益而支出的。因此，这种费用由全社会的共同收入来支出并无不当之处。然而，引起这种支出的人正是由于他们自身某种不讲道义的行为造成的，这使得他人不得不向法庭寻求救济或保护。而从这项开支中获得最直接利益的人，又正是那些法庭恢复了或维持了其权利的人。因此，司法行政费用，由这两类人中的一方或双方根据不同情形需要来特殊缴纳，即由法院手续费来支付，这样而言非常妥当。除非对那些罪犯的审判，罪犯自身没有任何财产或资金来支付这些费用，否则，这项费用是无须由整个社会的共同收入来负担的。

那些有利于一个地方或一个省份的支出（例如，为某个特定城镇或地区治安所支出的费用），应当由地方或省份的税收来支付，不应让社会共同收入来负担。让整个社会来负担只能由社会一部分人享有的利益，这样而言是不公平的。

维持良好的道路和交通的支出，无疑对整个社会都是有利的，因此，这项费用由整个社会的共同收入来支出并无不当之处。然而，这项支出最直接的受益者是那些在各地之间旅行或者运输货物的人，以及购买那些货物的消费者。英格兰的道路通行税，以及其他国家所谓的路捐桥捐，完全由这两类人承担，因而为社会共同收入减轻了相当大的负担。

同样地，对教育和宗教机构支出也无疑对整个社会有利，因此，这项费用由整个社会的共同收入来支出并无不当之处。然而，这项支出完全由从这种教育和宗教指导中获得直接利益的人支付，或由认为自己有需要这两者之一的人自愿支付，或许同样是合适的，甚至还更有好处。

当对整个社会有利的机构或公共工程不能完全维持自身，或者不能完全由那些获得最直接利益的社会成员所做的贡献来维持时，在大多数情况下，这种差额要由全社会的共同收入来弥补。社会的共同收入，除了支付保卫社会和维持君主尊严的费用外，还必须弥补许多特别收入部门的差额。这种共同收入或公共收入的来源，我将力图在下一章节解释说明。

第二章　论社会一般收入或公共收入的来源

必须用以支付必要支出（不仅包括国防及维护君主尊严的开支，还包括国家宪法未规定的由其他任何特别收入支付的政府必要开支）的收入，有两个来源：第一，特别属于君主或国家的财源，这些款项与人民收入无关；第二，人民的收入。

第一部分　论收入中特别属于君主或国家的财源或来源

收入中特别属于君主或国家的财源或来源，必然由资财和土地构成。

君主，同其他资财所有者一样，既可以通过亲自使用自己的资财，又可以通过将资财借与他人来获得收入。他从前者获得的收入为利润，从后者获得的收入为利息。

公共资财和土地，即君主或国家所特有的两项收入来源，不仅不适合，而且也不足以用来支付任何大的文明国家的必要开支；这使得这些开支中的大部分，必须由各种各样的税收支付；国民必须贡献自己私人收入中的一部分用以补足君主或国家的公共收入。

第二部分　论税赋

在本书的第一篇已说过，个人的私人收入最终总是出自三个不同的来源，即地租、利润和工资。归根结底地说，每一种税都必然是由这三种收入来源中的某一种或者另一种支付，抑或是由这三者不分畛域地共同支付。我将力图对以下各点尽可能做最好的说明：第一，打算由地租负担的那些税；第二，打算由利润负担的那些税；第三，打算由工资负担的那些税；第四，打算由那三种不同的私人收入源泉不分畛域地共同负担的那些税。为了分别考察这四种税的每一种，本章的第二节将被分为四个小节，而其中三个小节还需被细分为若干子目。由后面的讨论可见，在这四种税中，有许多税最终并未按照其打

算的那样，由其直接课征的那些资金或收入来源负担。

在我开始考察各项税目之前，有必要先提出适用于一般税赋的以下四项准则。

第一，一国国民，应尽可能地按其各自的能力，成比例地贡献以维持政府所需；亦即，按照他们在国家的保护下各自享有的收入，成比例地纳税。一个大国政府的费用之于该国的个人，即如一大宗地产的管理费用之于该地产的共同佃户，佃户们全都须按其在该地产上各自享有的利益，成比例地贡献管理费。所谓税赋的平等或不平等，就在于遵守或忽视这一准则。首先必须指出，每一项最终仅由上述三种收入当中的某一种负担的税赋，就其不影响另外两种这一点而言，必然是不平等的。在接下来考察各种税赋时，我将很少再关注这种不平等，而在大多数情形中，我的评论将仅限于由于某种特定税赋不平等地落在它所影响的某种特定私人收入上而引起的那种不平等。

第二，每个国民必须缴纳的税赋额应当是确定的，而不是随意裁定的。缴税的时间、缴纳的方式、应缴的数额，对纳税者本人和对所有其他的人全都应当是清楚明白的。如果不是这样，每一个纳税人便会或多或少地处于收税者的权力之下，后者便能够或者加重令人生厌的纳税者的税赋，或者用加重税赋的恐吓要挟，来勒索礼物或贿赂。课税的不确定性会鼓励这一类人的专横，促进他们的腐化；这一类人本来就不受欢迎，即使他们既不专横也不腐败。在课税中，每一个人应当缴纳的税赋额的确定性是一件如此重要的事情，以至于我相信，从所有国家的经验来看，极大程度的不平等所带来的危害，也许尚不及极小程度的不确定来得严重。



讽刺印花税条例的漫画

1765年，英国国会为转嫁沉重的军费负担而向北美英属殖民地颁布印花税条例。为抗议条例，殖民地人民展开抵制英货运动，导致英国对殖民地的出口额大幅度下降。

第三，每一种税赋应当在纳税者最可能方便缴付的时间点征收，或者以其最可能方便缴付的方式征收。对地租或房租课征的税赋，要求在其通常支付地租或房租的同期缴付，则是在纳税者最可能方便缴

付的时间点征收，或者说，在他最可能拿出钱来的时候征收。对诸如奢侈品的那类消费品课征的税赋，最后全都是由消费者支付的，而且一般说来这种支付方式对他是非常方便的。他每次需要购买货物时，就每次缴付一点。由于他买或不买，都由他的心意自由决定，所以，如果他对这种税赋感到有什么大的不便，那也必定是因为他自己的过错。

第四，一切赋税的征收，须设法使它从人民口袋中取出的钱或阻止人民得到的钱，尽可能地少超出它送入国库中的钱。一种赋税可能由于下述四种情形使它从人民口袋中取出的钱，或阻止人民得到的钱，数目远大于它送入国库中的那些钱。其一，征税可能需要为数众多的税吏，他们的薪水会吞掉大部分的税收，他们的分外所得则形同对人民课征另一种附加税。其二，它可能妨碍人民的勤劳，使人民对那些本可能会给许多人提供生计和就业的生意裹足不前。当它迫使人民赋税时，它也许会因此减少，或者很可能会摧毁某些使他们比较容易从事那些生意的资财。其三，对企图逃税而未遂的不幸的人所遭受的财产没收和其他惩罚往往会使其倾家荡产，从而使社会本可能从他们的资本运用中得到的利益化为乌有。一种欠考虑的税赋，实为走私提供了很大的诱惑。但是对走私的惩罚必然随着诱惑增大的程度比例提高。法律，与所有普通公平的原则相反，首先创造了诱惑，然后又惩罚经不住诱惑的人；而它通常又按照应当可以减轻惩罚的那个犯罪情况，即犯罪诱惑程度的大小，成比例地裁定惩罚的轻重。其四，税吏频繁的访问及可厌的稽查，常使纳税者遭受极不必要的麻烦、困恼与压迫；虽然困扰，严格地说，不是一项费用，但就每一个人都愿意花一些钱使自己免于困扰来说，它无疑等同于一项费用。正是由于这四种情形中的这一种或那一种，税赋对人民所造成的负担，才往往远大于它们给君主带来的好处。

前述四项准则之公正和效用显而易见，因而或多或少地引起了所有国家的注意。所有国家均根据其最佳的判断，力图将自己的税赋设计得尽可能地平等，尽可能地确定，在缴税的时间和方式上尽可能地方便纳税人，此外，相对于带给君主的收入，要令人民的负担尽可能地小。以下对不同时代与国家的主要赋税的简要回顾将表明，所有国

家在这些方面的努力并未获得同样的成功。

[1]法新（farthing），英国1961年以前使用的旧制硬币，等于四分之一便士。

[2]常衡（avoirdupois），一种质量制度，16盎司为1磅。